

# Guida allo sviluppo dell'effettivo



ROTARY INTERNATIONAL®



# Indice

	Introduzione	1
<b>Capitolo 1</b>	<b>Preparazione e sviluppo piano per l'effettivo</b>	<b>3</b>
	Commissioni per l'effettivo	3
	Piano direttivo di club	4
	<i>Guida di pianificazione per Rotary club efficienti</i>	4
	Fasi di attuazione	4
<b>Capitolo 2</b>	<b>Reclutamento e incremento dell'effettivo</b>	<b>5</b>
	Identificare soci potenziali qualificati	5
	Valutare il vostro club per un reclutamento su misura	7
	Incoraggiare i soci a partecipare negli sforzi di reclutamento	9
	Presentare potenziali soci al Rotary	11
	Usare lo scambio di migliori pratiche per lo sviluppo dell'effettivo	12
	Attrarre nuovi soci tramite le Pubbliche Relazioni	13
	Invitare potenziali soci ad entrare nel club	13
	Fasi di attuazione	14
<b>Capitolo 3</b>	<b>Massimizzare la conservazione dei soci</b>	<b>17</b>
	Valutare la conservazione di soci nel club	17
	Passi da prendere per conservare i soci	18
	Condividere i successi di conservazione	21
	Sviluppare ed implementare piano d'azione di sviluppo dell'effettivo del club	22
	Fasi di attuazione	23
<b>Capitolo 4</b>	<b>Sponsorizzare nuovi Rotary club</b>	<b>25</b>
	Crescita attraverso nuovi club	25
	Qualifiche e responsabilità del club sostenitore	25
	Fasi di attuazione	26
<b>Capitolo 5</b>	<b>Premi per i soci di RI e programmi di riconoscimento</b>	<b>27</b>
	Premio di RI per lo Sviluppo e l'incremento dell'effettivo	27
	Riconoscimento di RI per Iniziative di sviluppo dell'effettivo	27
	Riconoscimento per la crescita dell'effettivo nei club di piccole dimensioni	27
	Fasi di attuazione	28

<b>Capitolo 6</b>	<b>Risorse</b>	<b>29</b>
	RRIMC	29
	Commissione distrettuale per lo sviluppo dell'effettivo	29
	Commissione distrettuale di Pubbliche relazioni	30
	Sito Web di RI	30
	Rappresentanti di sostegno a livello distrettuale e di club	30
	Altro personale della segreteria del RI	31
	Fasi di attuazione	31
Appendice 1	Pubblicazioni e risorse di RI	33
Appendice 2	Foglio di lavoro piano di azione per lo sviluppo dell'effettivo	39

# Introduzione

Lo sviluppo di un piano per lo sviluppo dell'effettivo rappresenta una delle colonne di sostegno di un ogni club dinamico ed efficiente. La presente guida offre una serie di informazioni per assistere nell'attrarre nuovi soci e nel mantenere coinvolti ed interessati i soci attuali. La guida rappresenta la risorsa principale per il responsabile del reclutamento dell'effettivo del club, per le commissioni e tutti gli altri soci del club interessati alla creazione di un effettivo più forte. La commissione incaricata dell'effettivo per il club potrebbe usare la presente guida da foglio lavoro per valutare le pratiche correnti e per creare ed implementare un piano d'azione per la crescita dell'effettivo.

Alla fine di ogni capitolo viene fornito un elenco di spunta per le azioni consigliate per la commissione del club addetta allo sviluppo dell'effettivo. L'insieme degli elenchi di spunta forma un prontuario delle pratiche correnti del club sullo sviluppo dell'effettivo e offre idee per il futuro.

Il documento disponibile online, *Club Assessment Tools*, offre attività per assistere i club a valutare le proprie pratiche sull'effettivo e sviluppare programmi su misura. Le attività vanno usate come componente della serie di corsi di aggiornamento del club.

Dal momento che i metodi di reclutamento e conservazione dell'effettivo cambiano da una parte del mondo all'altra, i *Regional Membership Supplements* online offrono un'analisi regionale delle tendenze dell'effettivo ed offrono consigli in base ai risultati di indagini ricevute da RI in tutte le regioni, che le commissioni per l'effettivo dovranno usare per impostare gli obiettivi.

## Risorse

I seguenti simboli compaiono nella presente guida:



Chiede di completare attività di valutazione utilizzando *Club Assessment Tools* all'indirizzo [www.rotary.org](http://www.rotary.org)



Chiede di consultare *Regional Membership Supplements* all'indirizzo [www.rotary.org](http://www.rotary.org)



Indica una pubblicazione RI disponibile da scaricare gratuitamente all'indirizzo [www.rotary.org](http://www.rotary.org)

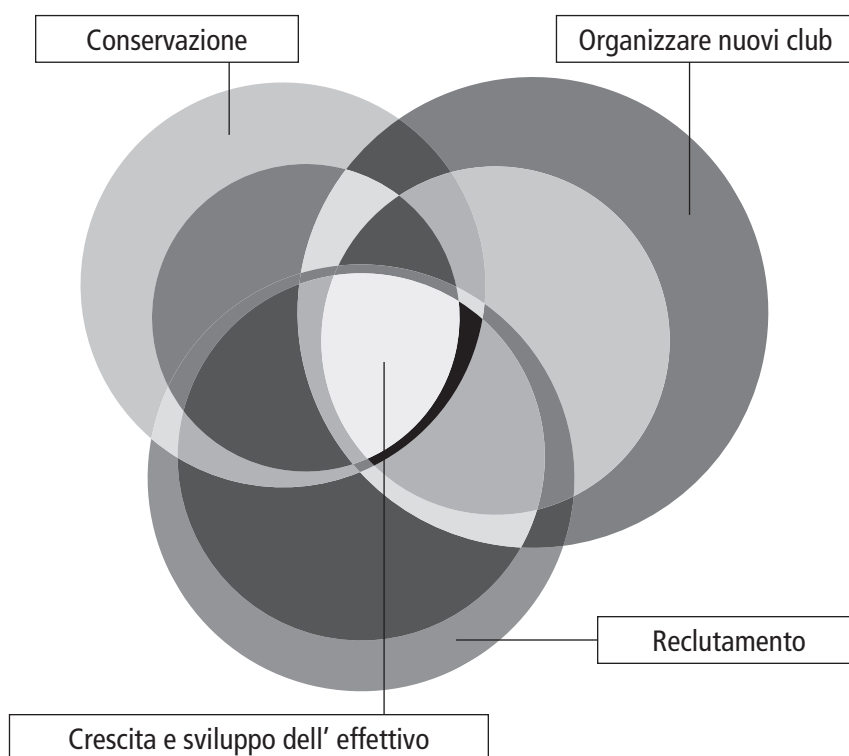


Indica una pubblicazione IR disponibile per l'acquisto tramite shop. [rotary.org](http://rotary.org) o il *Catalogo di RI*



# Capitolo 1 Preparazione e sviluppo piano per l'effettivo

La conservazione, il reclutamento e l'organizzazione dei nuovi club sono le colonne essenziali di un piano di successo per lo sviluppo dell'effettivo, come illustrato in seguito. Nello sviluppo del piano, occorre considerare le varie risorse disponibili per tali sforzi.



*Manuale di Commissione  
pez l'effettivo di club*

## Commissione per l'effettivo del club

La commissione per l'effettivo del club, una delle cinque commissioni consigliate dal Piano direttivo del club, è responsabile per lo sviluppo e l'attuazione del piano per la conservazione, il reclutamento e la preparazione dei soci di club.

Per una continuità negli sforzi per lo sviluppo dell'effettivo del club:

- Nomine pluriennali per le commissioni.
- Inclusione nella commissione di dirigenti attuali, entranti e precedenti.
- Mantenere aperte le comunicazioni tra i soci ed il presidente del club, il presidente entrante, il presidente nominato ed il past presidente.

Per una descrizione dettagliata dei ruoli del presidente e dei membri della commissione, fare riferimento al *Manuale di Commissione pez l'effettivo di club*.



### **Piano direttivo di club (245-IT)**

Guida all'attuazione del piano direttivo di club

## **Piano direttivo di club**

Il piano sviluppa una panoramica della struttura amministrativa consigliata per Rotary club efficienti. L'istruzione dei soci ed il coinvolgimento nell'amicizia ed il servire sono aspetti principali del piano, insieme alle procedure standard di continuità e comunicazione. In base a queste pratiche di club efficienti, il piano è abbastanza flessibile da sostenere i bisogni in tutti club e, anche se non è obbligatorio, è consigliato seguirlo.



### **Guida di pianificazione per Rotary club efficienti**

## **Guida di pianificazione per Rotary club efficienti**

La *Guida di pianificazione per Rotary club efficienti* (862-EN) può assistere la valutazione corrente del club e gli obiettivi per il successivo anno. Anche se viene deciso in base al Piano della direzione del club, questa guida serve da strumento valido anche se il club non ha attuato il piano. Fare riferimento alla sezione sull'effettivo nella guida *Club Assessment Tools*.

## **FASI DI ATTUAZIONE COMMISSIONE DI SVILUPPO DELL'EFFETTIVO DI CLUB PER IL CAPITOLO 1**

<b>Sì</b>	<b>No</b>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La nostra commissione per l'effettivo di club ha scaricato <i>Club Assessment Tools</i> ( <i>strumenti per la valutazione del club</i> ).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La nostra commissione per l'effettivo di club ha letto il Piano di direzione del club, ha compreso la struttura amministrativa suggerita per i Rotary club ed ha discusso il piano con gli altri dirigenti di club.  <i>In tal caso, spuntare uno dei seguenti:</i> <input type="checkbox"/> Il nostro club ha attuato il Piano della direzione del club. <input type="checkbox"/> Il nostro club ha deciso di NON attuare l'intero Piano della direzione del club, ma solo parti di esso. <input type="checkbox"/> Il nostro club ha deciso di non attuare affatto il Piano.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha una commissione per l'effettivo di club che comunica regolarmente i propri obiettivi ed attività ai soci.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club non ha una commissione attiva per l'effettivo di club ma sta cercando di stabilirne una.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha completato, insieme alla direzione, la <i>Guida di pianificazione per Rotary club efficienti</i> .
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha scaricato il supplemento corrente per l'effettivo regionale per assistere nello sviluppo di un piano di azione per lo sviluppo dell'effettivo.

# Capitolo 2 Reclutamento e incremento dell'effettivo

Le condizioni sociali, politiche ed economiche incidono sul modo in cui le persone percepiscono il volontariato e quello che sperano di ottenere dalla loro esperienza di volontariato. Durante lo sviluppo delle strategie di reclutamento, occorre considerare:

- Cosa considerano i volontari quando scelgono una certa organizzazione?
- Che tipo di attività di volontariato sono disponibili nella vostra comunità?
- Il vostro club offre opportunità di volontariato desiderate dai soci futuri?
- Come si raffrontano i benefici di associazione al Rotary club con quelli di appartenenza ad altri club?
- Cosa si potrebbe fare per attrarre nuovi soci al Rotary invece di altre organizzazioni?

Si consiglia di usare queste domande per avviare una conversazione tra i vostri soci e determinare il modo migliore per rendere più attraente il club come opzione per volontari nella vostra comunità. Evidenziare anche che i benefici di appartenenza al Rotary vanno oltre le opportunità di servire, ad esempio:

- Amicizia e collaborazione con persone della stessa comunità che la pensano allo stesso modo
- Rete di conoscenze da diversi settori
- Entrare a far parte di una organizzazione internazionale dedicata al servizio del prossimo

Occorre anche ricordare che il Rotary non fa per tutti: ci sono persone che cercano opportunità temporanee di volontariato, o che vogliono assistere solo per un particolare progetto.

## Identificare soci potenziali qualificati

La selezione attenta di soci potenziali aumenterà il tasso di conservazione dei soci di club ed aumenterà l'atteggiamento positivo per l'ammissione ufficiale dei nuovi soci.

I soci potenziali qualificati:

- Al momento operano nel settore professionale, direttivo o manageriale, o sono in pensione da occupazioni simili
- Sono dei responsabili a livello comunitario ed hanno dimostrato un impegno a servire attraverso l'impegno personale
- Sono alumni della Fondazione Rotary, secondo la definizione del Consiglio centrale di RI

Devono anche

- Essere in grado di partecipare agli incontri settimanali del club ed ai requisiti di partecipazione ai progetti locali
- Vivere o lavorare entro i confini dell'area del club
- Rientrare in una classifica di partecipanti che non è troppo presente nel club (eccetto per gli alumni della Fondazione Rotary)
- Sono alumni della Fondazione Rotary, secondo la definizione del Consiglio centrale di RI

I due tipi di soci del Rotary club sono attivi ed onorari. Al fine di reclutamento, cercate dei soci attivi che rispettino i criteri di cui sopra.

Il *Manuale di procedura* (035-IT) offre informazioni dettagliate sui tipi di classifiche per i soci e per il sistema di classificazione del Rotary. I dirigenti di club dovrebbero rivedere l'edizione più recente di questa pubblicazione, il particolare il capitolo 1.

## Avviare la conversazione

Una volta identificato un socio potenziale come qualificato, come fare ad avviare un discorso sui benefici di partecipazione ad Rotary club? Uno dei modi per farlo è quello di parlare degli interessi del socio potenziale. La conversazione dovrebbe essere abbastanza semplice, non occorre dare tutte le informazioni sul Rotary club prima di una visita o di un progetto comunitario. Il primo passo più importante è quello di fare in modo che la persona partecipi ad un incontro o un evento.

### Tre possibilità di introduzione

Quelli che seguono sono alcuni esempi su come approcciare soci potenziali ed attrarre il loro interesse nel Rotary.

#### Servizio internazionale

Un professionista di vostra conoscenza ha detto di essere appena rientrato da un viaggio di volontariato all'estero. Nelle prossime settimane, il vostro club ospiterà un oratore che terrà una presentazione su un'esperienza di servizio internazionale di volontariato. Invitate il vostro conoscente a partecipare alla presentazione, spiegando che il vostro Rotary club offre molte opportunità di partecipazione a progetti internazionali di volontariato.

#### Servizio comunitario

Avete notato da articoli di giornale o da bollettini comunitari che una persona nel vostro quartiere ha coordinato avvenimenti locali di interesse comune e, siccome il vostro club sta organizzando un progetto che potrebbe interessargli, lo contattate.

#### Collegamenti e amicizie

La vostra vicina vi dice che sta per avviare una nuova attività e, da persona nel settore aziendale, sapete bene quanto i contatti con persone del settore siano importanti. Parlate alla vostra vicina di come pensate che la vostra partecipazione al Rotary club vi abbia aiutato nel vostro settore.



### ***Che cos'è il Rotary?*** (419-IT)

Ordinate questi bigliettini tascabili per i soci del vostro club.



### ***Start with Rotary*** ***Postcards*** (614-EN) o ***Wallet Cards*** (613-EN)

Spedite oppure offrite questi biglietti per invitare potenziali soci a partecipare alle riunioni.



### ***Club Assessment Tools***

## **Suggerimenti su come avvicinare soci potenziali**

- Pensate al tipo di evento che potrebbe servire ad attrarre soci potenziali al vostro club ed al Rotary. Ad alcune persone potrebbe piacere partecipare ad una riunione settimanale, mentre ad altre potrebbe piacere partecipare ad un progetto di servizio comunitario.
- Visionate il programma degli incontri del vostro club per le prossime settimane ed invitate il socio potenziale a partecipare ad un incontro che tratta gli argomenti di suo interesse.
- Non lasciatevi scoraggiare se qualcuno non dimostra interesse immediate. Occorre persistere, ma bisogna anche dare spazio al socio potenziale, in modo che possa prendere una decisione ponderata.

## **Valutare il vostro club per un reclutamento su misura**

Idealmente, i Rotary club rappresentano i livelli demografici delle comunità professionali in cui risiedono i club. I club dovranno diversificare il proprio effettivo in modo da includere più donne, professionisti più giovani, soci di varie etnie e gente impiegata in settori nuovi ed emergenti.

Reclutare e conservare soci di varie estrazioni offre molti benefici al club:

- Maggiore credibilità nella comunità
- Ulteriori prospettive, idee, talento e doti
- Ulteriori risorse di volontari
- Infinite possibilità di leadership a livello di club, distretto e zona
- Migliore potenziale per le raccolte di fondi

I soci fondatori del Rotary hanno impostato regole che limitano la partecipazione di soci ad un solo rappresentante per ogni settore o professione, con l'intenzione di allargare il circolo di conoscenze professionali e di settore. Anche se questi limiti sono stati allargati in modo considerevole nel tempo, il sistema di classifiche ha stabilito le basi per lo sviluppo di un effettivo che rappresenti diverse professioni.

Il mondo del lavoro è molto diverso da quello di cento anni fa (o di dieci anni fa), grazie anche ai progressi sociali, economici e tecnologici. Per assicurare che il vostro club rappresenti accuratamente la comunità per età, professione, etnia e religione, occorre usare il questionario sulle classifiche e la valutazione della rappresentazione da vari gruppi etnici nel documento *Club Assessment Tools*.



Troverete importanti generalità su politiche e procedure di club, incluse le classifiche, consultando il **Manuale di procedura (035-IT)**.



**Questionario Annuale delle Classifiche**



Fate riferimento ai **Supplementi effettivo regionale** per il rapporto demografico della vostra area geografica.

## Reclutamento tra le classifiche

Il principio delle classifiche limita il numero di individui in ogni club a cinque per classifica, o al 10 per cento del totale dell'effettivo se il club ha oltre 50 soci. Questo sistema aiuta il club, il distretto ed il Rotary International a sviluppare una base di esperti per implementare progetti di servizio di successo a livello locale ed internazionale e a gestire efficacemente le operazioni di club.

Gli sviluppi tecnologici hanno creato molti campi occupazionali che non comparivano nelle classifiche di 10 o 20 anni fa. Il vostro club ha soci nel settore di software o di sviluppo Web, oppure nel campo della ricerca genetica o nel campo dei video? Questi sono solo alcuni dei nuovi settori che potrebbero rientrare nel questionario delle classifiche.

Il Consiglio di Legislazione del 2007 ha aggiunto due ulteriori classifiche: Alumno della Fondazione Rotary e Leader di servizio comunitario. Assicuratevi di includere le due categorie nel questionario tra le classifiche.

Per usare al massimo le classifiche, condurre un questionario annuale per determinare le classifiche aperte nel club.

## Invitare più donne e giovani professionisti

Secondo un questionario demografico del 2006, 15% dei Rotariani nel mondo è composto da donne. In molte regioni, questa percentuale è molto più bassa del tasso effettivo della partecipazione delle donne nella leadership del settore degli affari e nel servizio comunitario. Le professioniste e le dirigenti delle comunità rappresentano una parte importante della popolazione e dovrebbero essere invitate a far parte dell'effettivo.

I giovani sono un altro gruppo che non viene rappresentato equamente nel Rotary. Secondo lo stesso questionario del 2006, solo il 34% dei soci a livello mondiale hanno meno di cinquantenni. I soci giovani offrono molti benefici ai club: hanno nuove idee per programmi settimanali, idee su come sviluppare nuove amicizie e nuovi progetti di servizio. Inoltre, offrono una fonte continua di energia, entusiasmo che li porta a diventare membri di commissione, a prendere la presidenza e a diventare responsabili di club, assicurando in tal modo l'importanza e la durata di un club.

Dato che i giovani sono presi da molti impegni, familiari e non, occorre offrire incentivi per rendere più attraente la loro partecipazione:

- Eliminare o ridurre le quote di partecipazione per un certo periodo di tempo.
- Ridurre le spese di vitto del club.
- Creare attività di amicizie tra soci che siano più adatte a giovani professionisti.
- Invitare un piccolo gruppo di individui ad entrare nell'organizzazione nello stesso momento, in modo da metterli a proprio agio.
- Evidenziare la possibilità di avere incontri alterni per giovani professionisti, come anche riunioni di club su internet.

Sapevate che i club possono consentire ai soci di partecipare a riunioni online per le riunioni mancate? Fate una ricerca su "e-club" per ulteriori informazioni, o trovate gli e-clubs usando l'ubicatore di club presso [www.rotary.org](http://www.rotary.org).

- Assegnare ad ogni giovane socio un socio Rotariano come mentor. I soci mentor possono anche istruire i nuovi Rotariani e coinvolgerli attivamente nelle amicizie di club e nei progetti di servizio. Per ulteriori informazioni sul Mentoring, fate riferimento a *Orientamento dei nuovi soci: Guida procedura per club (414-IT)*.
- Sviluppare un piano d'azione per creare dei buoni rapporti con alumni di RI e della Fondazione Rotary, inclusi gli ex-Borsisti degli ambasciatori, i membri delle squadre di SGS, gli studenti degli Scambi di giovani, Rotaractiani e Interactiani. Mantenetevi coinvolti nelle attività del Rotary ed invitateli a diventare Rotariani.



### Aumentare la diversità etnica e religiosa

## Aumentare la diversità etnica e religiosa

I Rotary club dovrebbero riflettere la popolazione delle proprie comunità, inclusi tutti i gruppi etnici e religiosi. Usate lo strumento disponibile negli Strumenti di valutazione del club per scoprire la composizione etnica e religiosa della vostra area e fare un confronto con la composizione del vostro club.



### Spargere la voce

Scaricate l'immagine di Spargere la voce e createne un poster, che mostrerete durante le riunioni di club o per eventi speciali per ricordare ai soci attuali le loro responsabilità di reclutamento.

## Incoraggiare i soci a partecipare negli sforzi di reclutamento

Tutti i soci del club hanno una certa responsabilità nello sviluppo di metodi per raggiungere soci potenziali ad entrare nel club e devono

- Proporre nuovi soci ai club
- Riferire i candidati qualificati ad altri club
- Puntare gli individui interessati a compilare i moduli necessari presso [www.rotary.org](http://www.rotary.org)
- Riferire i Rotariani in trasferimento ai club della loro nuova residenza



### Questionario da 25 minuti per l'effettivo

## Questionario da 25 minuti per l'effettivo

Una volta all'anno, chiedete ai soci di scrivere i nomi di amici, vicini, colleghi e conoscenti a livello professionale che si qualificano quali soci potenziali. L'attività ricorda ai Rotariani la propria responsabilità di proporre nuovi soci e generare elenchi che serviranno da base per candidati potenziali. Sviluppate un sistema per invitare gli individui in questione alle riunioni di club, e confrontate le loro informazioni con quelle contenute nel questionario delle classifiche del vostro club e con la valutazione sulla diversità dell'effettivo.



### Come proporre un nuovo socio (254-IT)

## Come proporre un nuovo socio

*Come proporre un nuovo socio* si tratta di una brochure che spiega la procedura per presentare nuovi soci. Da distribuire a tutti i soci annualmente.

La procedura per proporre nuovi soci è la seguente:

1. Il proponente deve completare la parte A del Modulo di proposta e consegnare il modulo al segretario per la presentazione ai consiglieri del club. Il socio potenziale non dovrebbe essere informato della proposta fino a dopo l'approvazione da parte del consiglio.
2. Il consiglio verifica che la persona sia qualificata e approva o rifiuta la proposta entro 30 giorni. Il segretario di club informa il proponente della decisione.
3. Una volta approvata la proposta, il potenziale socio è informato dei privilegi, delle aspettative e delle responsabilità connesse all'affiliazione al club. L'interessato è quindi tenuto a compilare un modulo con i propri dati personali e autorizzare per iscritto la pubblicazione del proprio nome e della classifica proposta per l'affiliazione al club.
4. Se la candidatura non suscita obiezioni entro i sette giorni dopo la pubblicazione del nome, il socio potenziale paga una quota di ammissione e diventa rotariano a tutti gli effetti.
5. Il segretario del club invia una comunicazione ufficiale al Rotary International, secondo quanto raccomandato dal regolamento del club, o comunica il nome del nuovo socio tramite il portale Rotary Business del sito web [www.rotary.org](http://www.rotary.org) (metodo da preferire).

## Condividere e seguire i nominativi di soci potenziali

Per assistere i club con l'identificazione di soci potenziali qualificati, ed aiutare i soci a rispettare le loro responsabilità di reclutamento, il RI offre tre moduli nel suo sito web: Membership Referral Form, Prospective Member Form ed il Rotarian Relocation Form. Tenete presente che i programmi non compaiono in tutte le regioni geografiche.



I Rotariani possono presentare online i riferimenti per l'affiliazione presso il sito [www.rotary.org](http://www.rotary.org).

**Riferire candidati qualificati ad altri club.** Usate il modulo di riferimento per l'affiliazione per riferire un amico qualificato, un familiare, un collega quail candidate potenziali per l'affiliazione presso un Rotary club diverso dal vostro.

**Raggiungere non rotariani che hanno espresso interesse nel Rotary.** Il modulo per soci potenziali è per non rotariani interessati a far parte di un Rotary club. I leader del club devono prendere dimestichezza con il procedimento tramite il quale ricevere le richieste di informazioni da parte dei loro governatori di distretto o da dirigenti distrettuali dell'effettivo.

**Assistenza a Rotariani in trasferimento.** Lasciare la propria comunità non significa lasciare il Rotary. Tutti i soci del club che si trasferiscono o che traslocano dovranno compilare un modulo di trasferimento d'affiliazione.

**Seguire potenziali soci interessati.** All'inizio, il personale di RI esamina le qualifiche di base di potenziali soci ed invia le richieste qualificate al governatore distrettuale interessato per una valutazione; anche gli addetti all'effettivo per il distretto che ha fornito le informazioni ne riceve una copia. Dopo aver deciso quali sono i candidati qualificati per il club, essi ne danno le informazioni ai vari club. I club possono quindi invitare i potenziali soci ad una riunione e, se lo ritengono giusto, possono proporli per far parte dell'effettivo.



### ***Orientamento di nuovi soci: Guida procedurale per club (414-IT)***

Da consultare per trovare i passi da seguire per sviluppare l'orientamento per soci potenziali e nuovi soci.

Vedi l'appendice 1 per un elenco di pubblicazioni e video relativi ai nuovi soci.



### ***Kit informativo per potenziali soci (423-IT)***

Vedi l'appendice 1.



### ***Membership Video Set (427-MU)***

Vedi l'appendice 1.

Vi consigliamo di avere a portata di mano delle copie di informazioni sul club durante le riunioni per offrirle ai soci in arrivo o in partenza.

## **Presentare potenziali soci al Rotary**

Per prendere una decisione ponderata sull'affiliazione al Rotary, i potenziali soci devono essere informati sul vostro club, sui programmi internazionali del Rotary, oltre alle aspettative sui benefici e sugli obblighi di affiliazione. I soci che entrano a far parte del Rotary senza queste informazioni tendono ad uscirne dopo uno o due anni.

Ogni club deve sviluppare un programma formale di orientamento per i potenziali soci. Per ulteriori informazioni, fare riferimento a *Orientamento di nuovi soci: Guida procedurale per club*.

## **Creare una libreria di club**

Si incoraggiano tutti i club a creare ed aggiornare una libreria di materiale corrente in formato cartaceo e audiovisivo, che include le pubblicazioni elencate nella presente guida. Incoraggiate i soci a visionare il materiale che interessa loro ed usare lo stesso materiale per la formazione dei nuovi soci e l'aggiornamento dei soci attuali.

## **Offrire materiale informativo a potenziali soci**

Il *Kit informativo per potenziali soci* di RI include materiali per la formazione di potenziali soci. Distribuite i kit durante le sessioni di formazione dei potenziali soci o presso la riunione di club. Il *Kit video per potenziale socio* contiene un video che informa e ispira, da mostrare durante le sessioni di formazione, o come parte del programma di aggiornamento per soci attuali.

Rotary International produce una gamma di pubblicazioni che trovare utili ai fini del reclutamento. Vedi l'appendice 1 per un elenco dettagliato.

## **Fornire informazioni su misura sul proprio club**

Prima di entrare in Rotary, i potenziali soci dovrebbero avere informazioni sul vostro club e sui progetti ultimati di recente. Create un profilo del club, una brochure o un bollettino di una pagina, per descrivere i progetti di servizio presenti e passati ed altre informazioni rilevanti.

Vi consigliamo di utilizzare vari tipi di presentazioni, da PowerPoint a video e bollettini, per le introdurre le informazioni sui requisiti di frequenza alle riunioni, aspettative di partecipazione e oneri finanziari. Per ulteriori informazioni, fare riferimento alla sezione di *Orientamento di nuovi soci: Guida procedurale per club*.

## Usare lo scambio di migliori pratiche per lo sviluppo dell'effettivo

I Rotary club di tutto il mondo condividono le strategie di successo scambiando le proprie idee sul sito di Scambio di migliori pratiche per lo Sviluppo dell'effettivo del RI. Questa banca dati offre un insieme di idee che vi aiutano a creare un piano d'azione per lo sviluppo dell'effettivo e un metodo per condividere i vostri successi con il RI e con altri club; segue un esempio di scambio di informazioni

- Create una banca dati per gli alumni dei programmi (ex-partecipanti di Rotaract, Interact, Scambio giovani del Rotary, Scambio gruppo di studio ed altri programmi della Fondazione).
- Invitate alumni dei programmi alle riunioni di club come ospiti, e proporre loro di diventare soci, se lo ritenete opportuno.
- Chiedete ai soci di considerare il reclutamento di consorti ed offrite incentivi per l'affiliazione.
- Ospitate a pranzo persone di rilievo della comunità e mostrate i video a vostra disposizione, oppure invitate degli oratori del Rotary.
- Invitate potenziali soci a partecipare alle attività o ai progetti di club per dimostrare l'operato del club.
- Usate nuovi tipi di media: blog, video streaming, o podcast presso il vostro sito web.
- Offrite abbonamenti alla rivista *The Rotarian* (o ad altre riviste regionali) ai potenziali soci.
- Inviare lettere di benvenuto ai proprietari di nuove attività imprenditoriali.
- Durante ogni riunione, ricordatevi di raccogliere i biglietti da visita di tutti i partecipanti e tutti i loro ospiti.
- Indossate il lototipo del Rotary quando partecipate a progetti di servizio.



Inviare le note personali sui *Bigliettini del Rotary* (980-MU) o sulle *Cartoline con il tema di RI* (910-MU).



Inviare potenziali soci con *Postcards* (614-EN) oppure *Wallet Cards* (613-EN).

## Attrarre nuovi soci tramite le Pubbliche Relazioni

L'immagine del vostro club ha un effetto diretto sulla crescita dell'effettivo ed è estremamente importante che le commissioni per lo sviluppo dell'effettivo e per le pubbliche relazioni operino con obiettivi comuni. Pubblicizzando gli eventi ed i progetti di servizio del club, potrete far conoscere l'operato del club, attraendo ulteriori soci, come anche attraverso l'uso di media, sia per Internet che per televisione. Il RI ha notato una crescita di potenziali soci nelle parti del mondo dove vi sono state campagne importanti di Relazioni Pubbliche.

Rotary International offre una gamma di materiali per assistere nello sviluppo di una strategia per le Relazioni pubbliche di club. Come parte della campagna L'umanità in movimento, sono disponibili degli strumenti per le Relazioni pubbliche su DVD e CD-ROM inviati annualmente ad ogni club. I rotariani possono usare questi materiali per ottenere pubblicità gratuita, o a basso costo, presso i media locali. Ogni kit contiene annunci pubblici televisivi e radio e pubblicità su stampa, Internet e affissioni. I soci della commissione per l'effettivo dovrebbero leggere la pubblicazione di RI *Pubbliche Relazioni efficienti: una guida per i club*. La guida offre strumenti di base per la promozione delle attività di club. Andate al sito [www.rotary.org](http://www.rotary.org) per ottenere il materiale, alcuni esempi di bollettini stampa e lettere al caporedattore, insieme ai fogli con i dettagli su una serie di argomenti relativi al Rotary.



*Pubbliche Relazioni efficienti: una guida per i club (257-IT)*

Il RI offre delle sovvenzioni per le Pubbliche Relazioni a livello distrettuale per aiutare i club a pubblicizzare le loro attività nei media locali. Vedi il sito web del Rotary per ulteriori informazioni su questo programma.

## Invitare potenziali soci ad entrare nel club

Una volta proposto un potenziale socio qualificato per l'affiliazione e ricevuta l'approvazione del Consiglio del club, si deve invitare il potenziale socio ad entrare nel vostro club. Un membro della commissione dell'effettivo ed il proponente devono visitare il potenziale socio e invitarlo in modo formale. Questo tocco personale aiuta a stabilire una forte relazione che durerà nel tempo.

Durante tutto il processo di reclutamento, e quando si invita il potenziale socio, dimostrate sempre il vostro entusiasmo per i progetti del vostro club ed il vostro orgoglio nell'essere socio di tale club. Pensate alle persone e ai progetti che hanno ispirato il vostro interesse nel Rotary. Come avete cominciato con il vostro primo progetto di servizio? I soci che si dimostrano calorosi, amichevoli ed entusiasti sono quelli che inviano un messaggio importante ai potenziali soci, un messaggio che gli dice che parteciperanno a qualcosa di importante.

## FASI DI ATTUAZIONE COMMISSIONE DI SVILUPPO DELL'EFFETTIVO DI CLUB PER IL CAPITOLO 2

Si	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha identificato e discusso altre opportunità di servizio nella nostra comunità ed ha sviluppato una strategia per rendere il nostro club una opzione preferibile.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La nostra commissione per l'effettivo del club ha discusso il principio delle classifiche con i nostri soci ed abbiamo compreso l'importanza di classifiche differenziate nel nostro club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha completato il suo questionario annuale sulle classifiche per l'anno Rotariano 20____ - ____.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo del nostro club ha distribuito un elenco finale delle classifiche rappresentante e non rappresentate, ed i soci hanno discusso il contenuto dell'elenco.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha completato la valutazione della rappresentazione di varie classifiche nell'effettivo e siamo al corrente delle classifiche rappresentate e non rappresentate nel gruppo demografico del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo del club ha implementato un piano d'azione su come aumentare la diversità nelle classifiche del nostro club, sia per età, genere, razza e gruppo etnico, ed i nostri soci comprendono in pieno il proprio ruolo nel successo del piano.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha completato il Questionario da 25 minuti per l'effettivo.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I soci del club comprendono che dovranno concentrare i propri sforzi nell'invitare alle riunioni potenziali soci provenienti dai gruppi meno rappresentati.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo del club ha distribuito copie di <i>Come proporre un nuovo socio</i> (254-IT) a tutti i soci ed ha discusso lo scopo dei moduli online per i potenziali soci, per le referenze e per il trasferimento.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha creato una libreria di pubblicazioni aggiornata annualmente ed incoraggia i soci ad usarla.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha acquistato un <i>Kit informativo per potenziali soci</i> (423-IT) o ha creato il proprio kit per potenziali soci, oltre ad aver ordinato un <i>Membership Video Set</i> (427-MU) per la nostra libreria.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo del club ha preparato materiali su misura da distribuire a potenziali soci, incluso un profilo dei progetti di servizio del club, ed un handout sugli obblighi finanziari e i requisiti di partecipazione alle riunioni.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha una commissione per le Relazioni Pubbliche molto attiva, che opera per ottenere copertura da parte dei mezzi di informazione per tutti gli eventi del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione dell'effettivo di club collabora con la commissione per le Relazioni pubbliche quando necessario.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha presentato una delle quattro migliori pratiche di reclutamento allo Scambio di migliori pratiche per lo sviluppo dell'effettivo sul sito web di RI.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione dell'effettivo ha condiviso almeno una strategia di reclutamento con la leadership e/o i soci del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione dell'effettivo del club ci ricorda regolarmente di invitare potenziali soci alle riunioni settimanali.

Si	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I soci del club sono incoraggiati a riferire soci qualificati per l'affiliazione ad un Rotary club diverso dal proprio club almeno una volta all'anno, completando il Modulo di riferimento di affiliazione online, oltre a proporre un socio per l'affiliazione presso il nostro Rotary club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I soci del club capiscono che, da Rotariani, hanno la responsabilità di riferire individui qualificati per l'affiliazione.



# Capitolo 3

## Massimizzare la conservazione dei soci

Conservare i soci qualificati è molto importante per il successo a lungo termine del club quanto l'arrivo di nuovi soci. L'alto tasso di termine delle affiliazioni nei club esistenti sta divenendo uno dei problemi più pressanti sull'effettivo da parte del Rotary. I soci attivi, con vasta esperienza, ricoprono quindi un ruolo cruciale per il reclutamento e la conservazione di nuovi soci.

Ache se i club non possono impedire una certa percentuale di riduzione dell'effettivo, se ne può ridurre la percentuale lavorando al raggiungimento di un effettivo che rappresente uno spaccato della società in cui si trova. La conservazione di soci è un processo continuo, che richiede attenzione ed impegno continui.

### Valutare la conservazione di soci nel club

Occorre osservare il numero di soci che lasciano il club ogni anno, e non solo il numero intero di soci che fanno parte del club. I club potrebbero avere un forte problema di conservazione dell'effettivo pur avendo un numero elevato di soci nel proprio effettivo. Quando i club continuano a guadagnare e perdere soci, si crea una situazione di instabilità che rende difficile operare efficacemente il club ed attrarre potenziali soci.

### Utilizzare il modello di conservazione

Il modello per la conservazione illustra il tasso di ritenzione del club osservando le attività dei soci in certo periodo di tempo. Invece di osservare solo l'aumento o la diminuzione del numero di soci da anno ad anno, il modello offre un parametro per visionare come l'arrivo e l'uscita dei soci contribuiscano al risultato finale. Per istruzioni su come completare il modello di conservazione, fare riferimento agli *Strumenti di valutazione del club*.

Per ottenere una visione a lungo termine, i club dovrebbero usare questo modello e studiare l'esito per un periodo di tre-cinque anni. Osservare i risultati sotto i tre anni non consente di avere un quadro delle tendenze, mentre studiare i risultati solo ogni cinque anni non consente di ottenere risultati conclusivi sulla conservazione dell'effettivo da parte del club. Il modello da tre a cinque anni aiuta i club a quantificare anche la conservazione di nuovi soci.

### Usare il profilo per la cessazione

Conoscere quanto tempo i soci rimangono nel club aiuta ad identificare come il club sia in grado di conservare i soci e sviluppare su misura le proprie strategie per la conservazione dell'effettivo. Il profilo per la cessazione divide i soci in "gruppi a durata" secondo la durata della loro permanenza nel club. Tali gruppi vengono quindi esaminati tramite un grafico che mostra il punto in cui si sono verificate più cessazioni.



#### Modello di conservazione

Se i risultati di questo modello mostrano il successo del club nella conservazione dell'effettivo, presentate le vostre strategie di successo allo Scambio di migliori pratiche per lo sviluppo dell'effettivo.



#### Profilo per la cessazione

Ad esempio, se scoprite che la maggior parte dei soci uscenti hanno lasciato il club entro i primi due anni, il club dovrà focalizzare la propria attenzione sui nuovi soci. Tali strategie potrebbero includere i corsi di formazione prima dell'ammissione, l'orientamento dei nuovi soci ed il coinvolgimento iniziale dei soci nei programmi e nei progetti di servizio del club.

Dopo che il dirigente del club valuta tutti i record completati durante la valutazione iniziale, la commissione dell'effettivo di club deve valutarne i risultati. Distribuite il grafico ai soci durante una riunione e discutetene i risultati. Questo potrebbe essere un forum ideale per uno scambio di idee sullo sviluppo dell'effettivo.

## Intervistare i soci del club

Intervistare i soci del club, anche quelli in dimissione, aiuta ad identificare le ragioni per le loro decisioni.

Ogni volta in cui un socio si dimette deve compilare il questionario del socio dimissionario. Si tratta di una breve intervista che consente di prevenire tali perdite di soci nel futuro.

Il questionario di Soddisfazione dell'effettivo aiuta ad identificare quello che i soci apprezzano di più nel club e quello che va migliorato. Fornisce informazioni alla commissione per l'effettivo per sviluppare un piano d'azione per la conservazione di soci. I due questionari sono disponibili negli *Club Assessment Tools*.



Questionario del socio dimissionario



Questionario di soddisfazione dell'effettivo

## Creare strumenti di valutazione su misura per il club

Ogni club ha dei bisogni specifici per quanto riguarda la conservazione dell'effettivo. Se gli strumenti offerti dal RI non rispondono ai bisogni del vostro club, usateli come base per creare strumenti di valutazione su misura.

## Prendere i passi necessari per conservare i soci

I risultati della valutazione dovrebbero aiutare ad identificare le migliori pratiche usate, ed anche a valutare il bisogno di usare nuove pratiche. Quelli che seguono sono solo dei suggerimenti.

## Sviluppare cerimonie di ammissione ufficiale più significative

Il giorno in cui un individuo diventa ufficialmente rotariano può segnare l'inizio di un lungo periodo di impegno nei confronti dell'organizzazione. Per questo l'evento merita di essere celebrato in maniera speciale, in uno dei seguenti modi:

- Invitate consorte, amici e familiari alla cerimonia.
- Decorate la sede della cerimonia con il gagliardetto del club ed altre insegne rotariane.
- Conducete la cerimonia di ammissione presso una sede diversa da quella delle riunioni per evidenziare la formalità di questa occasione speciale.
- Incoraggiate i soci attuali a parlare al gruppo, riaffermando il proprio impegno nei confronti dell'organizzazione ed il proprio orgoglio nel farne parte.



*Orientamento dei nuovi soci: guida per i club (414-IT)*

Trovate dei programmi di prova per la cerimonia di ammissione.



**Kit comunità all'opera/  
Una selezione di  
opportunità di servizio  
(605-IT)**



**Come sviluppare il  
programma informativo  
di club per i nuovi soci  
(425-IT)**

*Questa risorsa essenziale per le commissioni dell'effettivo di club include Orientamento nuovi soci: guida per i club e l'ultima edizione del Catalogo di RI.*



**Cartella informativa per  
nuovi soci (426-IT)**

Questa compilazione di pubblicazioni Rotary, presentata in una cartellina tascabile del Rotary, è ideale per la distribuzione tra i nuovi soci.

## Coinvolgere i nuovi soci nei progetti di servizio significativi

Una ragione chiave per cui le persone sono attratte dal Rotary è la premessa di un impegno in progetti di servizio significativi. I club con progetti multipli possono offrire varie opportunità a vari livelli di impegno, aiutando i soci a sentirsi parte integrante degli sforzi di club e rendendoli felici della propria decisione di entrare al Rotary.

Ai fini dell'assimilazione, i nuovi soci dovrebbero avere un ruolo attivo nel club. Identificare i loro interessi ed invitarli a far parte di commissioni di loro interesse significa coinvolgerli subito in progetti di loro interesse.

I Rotariani vogliono contribuire a progetti importanti e, se non ne hanno la possibilità, perdono interesse nel club. Il *Comunità all'opera/Una selezione di opportunità di servizio* offre gli strumenti necessari ai club per pianificare, implementare e valutare progetti di servizio efficaci. Acquistate almeno un kit per la libreria del vostro club.

## Informazione ed orientamento dei nuovi soci

I nuovi soci devono essere ben informati sul Rotary International e sugli eventi del proprio club. Essi devono conoscere i benefici e le responsabilità della partecipazione al club, come anche le opportunità di servire a livello di club, di distretto e a livello internazionale. Sviluppate un programma formale di orientamento per assicurare che i nuovi soci non si perdano per carenza di informazioni. Per suggerimenti su come sviluppare un tale programma, fate riferimento a *Orientamento per nuovi soci: guida per i club*.

## Usare la carta informativa per i nuovi soci

La *carta informativa per i nuovi soci* contiene delle pubblicazioni per la formazione dei nuovi soci durante il loro orientamento. Ordinate questi kit da distribuire ai nuovi soci, o create il vostro kit per nuovi soci. Anche il *Membership Video Set* (427-MU) è un altro metodo utile per continuare la formazione dei soci. Vedi l'appendice 2 per un elenco completo delle pubblicazioni e video /DVD inclusi in ogni kit.

## Comunicazioni elettroniche

Usate il sito, il bollettino e l'e-mail del vostro club per informare tutti i soci sugli avvenimenti del club, come anche per mantenere aggiornato l'elenco con i contatti telefonici e di e-mail di tutti i soci.

Video streaming, audio, podcast e blog sono metodi interattivi per mantenere informati i soci: usateli liberamente e in modo creativo. Se necessario, usate anche dei consulenti tecnici.

## Formazione e attenzione ai nuovi soci

Continuare la formazione dei soci è fondamentale alla ritenzione dei soci di club. Le ricerche del settore hanno dimostrato che la continua formazione aiuta ad aumentare il numero di soci. Quattro programmi settimanali presso il club ogni anno dovrebbero focalizzare l'attenzione sui seguenti argomenti:

- Opportunità di
  - partecipazione a riunioni di distretti multipli
  - partecipazione ad assemblee di club o a seminari a livello distrettuale
  - coinvolgimento in progetti ed attività di club e distretto
  - responsabilità da leader
- Idee e informazioni riguardo programmi, progetti e attività rotariani
- Eventi speciali rotariani, quali il Congresso di RI ed il Congresso distrettuale
- Proporre nuovi soci
- Obiettivi ed iniziative delle commissioni per l'effettivo di club e distretto
- Rapporto progressi sugli obiettivi dell'effettivo
- Stato degli sforzi per ottenere la Citazione presidenziale, il Premio Sviluppo ed ampliamento dell'effettivo di RI, Riconoscimento iniziative di club con minore crescita dell'effettivo (vedi capitolo 5)
- Servire da club sponsor per un nuovo Rotary club

Questo elenco serve solo da esempio, vi consigliamo di aggiungere qualsiasi argomento importante per il vostro club. Designate almeno una delle riunioni di club per discutere le questioni inerenti le vostre strategie per lo sviluppo dell'effettivo. Inoltre, vi consigliamo di usare alcune delle attività contenute in *Club Assessment Tools* come parte della vostra serie di corsi di formazione.

Oltre alla continua formazione, i club dovrebbero quantificare la soddisfazione dei soci. Usate le informazioni offerte nel questionario della soddisfazione dell'effettivo per determinare come mantenere interessati ed attivi i soci attuali. I risultati del questionario vi serviranno ad identificare quali sono i momenti in cui i soci diventano insoddisfatti (di solito tra il primo ed il terzo anno di affiliazione). Usate le informazioni per creare un programma che illustri ai soci quanto il loro operato sia importante per l'intera squadra rotariana.



Questionario di  
soddisfazione  
dell'effettivo

### Risorse per i programmi di formazione continua

- *Club Assessment Tools*
- *RVM: The Rotarian Video Magazine*
- *Come proporre un nuovo socio (254-IT)*
- [www.rotary.org](http://www.rotary.org)
- Assistente del governatore
- Dirigente distrettuale per l'effettivo



Incoraggiate i soci a rimanere informati iscrivendosi al [www.rotary.org](http://www.rotary.org) per ricevere *Membership Minute*, *Rotary PR Tips*, *Training Talk*, ed altri bollettini pubblicati dal Rotary International.

### The Membership Minute

Bollettino mensile via e-mail dal Rotary International che presenta:

- Le ultime ricerche sull'effettivo del Rotary
- Suggerimenti su come trovare e reclutare soci qualificati
- Idee su come creare o migliorare i programmi di orientamento per nuovi soci
- Consigli per la conservazione degli attuali soci

Abbonatevi e scaricate i numeri precedenti andando al [www.rotary.org](http://www.rotary.org).

### Condividere i successi di conservazione

Usate lo Scambio migliori pratiche di sviluppo dell'effettivo presso [www.rotary.org](http://www.rotary.org) per condividere i successi ed ottenere idee da altri Rotary club da tutto il mondo per migliorare i livelli di ritenzione. Il seguente è un breve elenco di suggerimenti da parte di altri club:

- Incoraggiate i nuovi soci a scegliere una commissione con cui lavorare.
- Presentate i nuovi soci a rotariani con interessi di servizio simili.
- Preparate un elenco di spunta che dettagli i vari modi per conoscere il Rotary ed impegnarsi in attività di club.
- Affiancate un nuovo socio ad un socio rotariano con esperienza.
- Chiedete ai nuovi soci di darvi il feedback sul programma di orientamento.
- Organizzate la partecipazione dei nuovi soci a congressi distrettuali o ad altre riunioni a livello distrettuale. Pagate completamente, o in parte, la quota di partecipazione del nuovo socio.
- Riconoscete i soci proponenti con una spilla di sponsor di nuovi soci, che potrete comprare dai fornitori dei prodotti Rotary, di cui troverete un elenco su [www.rotary.org](http://www.rotary.org).
- Organizzate un workshop per l'effettivo di club per discutere i piani d'azione.
- Create ed aggiornate un sito web per il club.

- Create delle presentazioni in PowerPoint per i nuovi soci, includendo progetti attivi, eventi, quote di partecipazione, commissioni ed obiettivi dell'effettivo.
- Lavorando con i dirigenti distrettuali, sviluppate un programma per condividere i nomi dei potenziali soci con altri Rotary club della vostra zona.

## **Sviluppare ed implementare piano d'azione di sviluppo dell'effettivo del club**

Durante il programma pilota sulla ritenzione di soci, condotto nel 2003-06 dal RI, furono identificati sette passi efficaci al supporto e sostegno della ritenzione dell'effettivo:

1. Identificazione di potenziali soci qualificati
2. Introduzione di potenziali soci al Rotary informandoli sui programmi di RI e sugli sforzi di servizio del club
3. Invito di potenziali soci ad affiliarsi al club
4. Ammissione ufficiale di nuovi soci durante una cerimonia ufficiale molto dignitosa
5. Formazione di nuovi soci con programmi formali per l'orientamento
6. Coinvolgimento immediato di nuovi soci alle commissioni, attività, raccolta fondi, riunioni di Consiglio, riunioni di club ed attività sociali, in realtà a tutti gli aspetti di affiliazione al club
7. Formazione di soci su base continua attraverso programmi di formazione formale

Il foglio di lavoro nell'appendice 2 vi aiuta a determinare se il vostro club sta rispondendo ad ognuno di questi passi. Considerate tutte le valutazioni che avete derivato dagli *Club Assessment Tools* mentre completate questo foglio di lavoro.

La commissione per l'effettivo di club è incaricata del piano di azione per lo sviluppo dell'effettivo, ma i soci giocano un ruolo vitale nell'esecuzione del piano.

Dopo aver completato il foglio di lavoro, la commissione svilupperà un rapporto che delinea il piano d'azione per lo sviluppo dell'effettivo da distribuire a tutti i soci, con cui sarà discusso per incoraggiare tutti a partecipare alla sua esecuzione.

## FASI DI ATTUAZIONE COMMISSIONE DI SVILUPPO DELL'EFFETTIVO DI CLUB PER IL CAPITOLO 3

Si	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo ha completato il modello di ritenzione e ne ha discusso i risultati con i soci.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione ha completato il profilo per la cessazione e ne ha discusso i risultati con i soci.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione ha facilitato una discussione con i soci sui lati positivi e negativi di ritenzione ed i modi su come rispondere a questi problemi.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione ha realizzato un piano per l'aumento di ritenzione per i gruppi con il livello più basso di ritenzione, ottenuto dal profilo di cessazione.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione utilizza il Questionario per i soci dimissionari o una intervista di uscita dal club tutte le volte che un socio si dimette dal club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione è responsabile di un Questionario annuale di soddisfazione dei soci.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione utilizza le informazioni ottenute dai questionari e grazie ad altri strumenti di verifica per sviluppare le pratiche per lo sviluppo dell'effettivo.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione riconosce che i progetti di servizio sono un punto saliente del nostro successo con la ritenzione di soci: i nostri soci devono ritenere i progetti efficaci e validi.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo ha letto <i>Comunità in azione: guida a progetti efficaci</i> (605-IT) ed ha collaborato con la commissione di club per progetti di servizio per avviare nuovi progetti rilevanti.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I membri della commissione per l'effettivo hanno letto <i>Orientamento per nuovi soci: guida per i club</i> (414-IT).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione ha stabilito, o sta creando, un nuovo programma di orientamento per i soci che si occupa del loro coinvolgimento immediato nei progetti e nella propria formazione.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha a disposizione una cartella informativa per nuovi soci (426-IT) da RI.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha acquistato il Kit di video per nuovi soci ( <i>Membership Video Set</i> ) (427-MU) per la libreria di club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha un sito web che viene aggiornato regolarmente.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I dirigenti di club informano i soci tramite e-mail o bollettini.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo di club si occupa di un programma di formazione continua, con almeno quattro riunioni settimanali ogni anno dedicate alla formazione dei soci.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo ha ottenuto l'abbonamento a <i>Membership Minute</i> presso <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> .
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo ha presentato una tra le migliori pratiche di ritenzione allo Scambio di migliori pratiche di sviluppo per l'effettivo.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo ha adottato una delle migliori pratiche di ritenzione dallo Scambio di migliori pratiche di sviluppo per l'effettivo.

<b>Si</b>	<b>No</b>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo accoglie soci che partecipino alla creazione del piano di azione per lo sviluppo dell'effettivo.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tutti i soci hanno ricevuto un rapporto dalla commissione del piano di sviluppo per l'effettivo, grazie al quale identificare, introdurre, invitare, accettare, informare, coinvolgere e formare soci potenziali, nuovi o attuali.

# Capitolo 4 Sponsorizzare nuovi Rotary club

L'organizzazione di nuovi club è vitale alla crescita del Rotary e sponsorizzare un nuovo Rotary è un onore da non prendere alla leggera. Il successo di un nuovo club dipende in gran parte dalla guida che riceve da rotariani di lunga data nel club sponsor.

Anche se la creazione di nuovi club viene decisa dal governatore distrettuale, il vostro club può giocare un ruolo importante accettando di sponsorizzare un nuovo club.

Servire da sponsor per un club richiede un forte impegno da tutti i soci di club. Prima di prendere una responsabilità di questo tipo, informate i soci su tutte le responsabilità connesse, ed accertatevi che siano pronti a contribuire.

## Qualifiche e responsabilità del club sponsor

Anche se non è necessario un club sponsor per ogni nuovo club, il Consiglio di amministrazione del RI ne consiglia vivamente la presenza. Durante la selezione di un club sponsor, il governatore distrettuale e la squadra di distretto dovrebbero cercare un club che rispetti i seguenti requisiti:

- Accetti di fare da mentor per il nuovo club per almeno un anno dopo l'ammissione nel RI
- Abbia le proprie finanze in ordine con RI
- Abbia almeno 20 soci attivi
- Abbia un programma bilanciato di servizi rotariani

Il successo di un nuovo club dipende dalla sua organizzazione e dal proprio operato nei primi mesi di attività. Dopo il riconoscimento da parte del Rotary, il club sponsor funge da mentor, rimanendo coinvolto ed offrendo la propria guida durante il suo primo anno, o anche più a lungo.



### *L'organizzazione di nuovi club (808-IT)*

Questa guida per governatori distrettuali e rappresentanti speciali è anche utile a chiunque sia interessato ad apprendere il processo necessario per organizzare nuovi club.

#### Responsabilità del club sponsor

- Assistere il rappresentante speciale del governatore distrettuale nel pianificare ed organizzare i processi di amministrazione del nuovo club
- Aiuta ad organizzare i primi programmi e progetti per il nuovo club
- Aiuta il nuovo club nel proprio sviluppo come membro di RI
- Presenta una relazione al governatore distrettuale secondo i casi, durante il primo anno del club

#### Altri doveri:

- Chiedere al segretario di servire da consigliere del nuovo club durante le prime riunioni
- Chiedere al presidente del club di accompagnare il rappresentante speciale durante la prima riunione del Consiglio centrale per il nuovo club
- Incoraggiare i soci anziani ad aiutare i soci del nuovo club a prendere familiarità con le informazioni, le politiche e le procedure di RI
- Assistere il nuovo club a pianificare i propri programmi nel primo anno
- Pianificare attività congiunte di raccolta di fondi

## FASI DI ATTUAZIONE COMMISSIONE DI SVILUPPO DELL'EFFETTIVO DI CLUB PER IL CAPITOLO 4

<b>Sì</b>	<b>No</b>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha discusso le responsabilità del servire da club sponsor.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club ha deciso collettivamente di servire da club sponsor, se richiesto dal governatore distrettuale. I direttori del club si impegnano in maniera unanime a sponsorizzare un nuovo Rotary club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo ha informato il nostro governatore della nostra decisione di servire da club sponsor se e quando se ne presenti l'occasione nel nostro distretto.

# Capitolo 5

## Premi per i soci di RI e Programmi di riconoscimento

Il Consiglio centrale di RI, riconoscendo quanto la crescita e la rivitalizzazione dell'effettivo di club del Rotary siano essenziali per il futuro dell'organizzazione, ha stabilito tre programmi annuali di riconoscimento per lo sviluppo dell'effettivo. Ogni club dovrebbe operare per ricevere tali premi.



*Premio del RI per lo sviluppo e l'espansione dell'effettivo (901-IT)*

### Premio del RI per lo Sviluppo e l'espansione dell'effettivo

Questo premio riconosce i club per tre aspetti fondamentali dell'effettivo: crescita nei club esistenti, ritenzione di soci attuali ed organizzazione di nuovi club ed è il governatore a selezionare i club con i migliori risultati in ogni categoria.



*Riconoscimento delle iniziative per lo sviluppo dell'effettivo (422-IT)*

Include direttive per i programmi e il modulo per la presentazione.

### Riconoscimento delle iniziative per lo sviluppo dell'effettivo

Questo premio riconosce i club che hanno sviluppato ed implementato strategie creative per aumentare il numero di soci. Ogni distretto potrà riconoscere tre club (uno per categoria), in base ai loro risultati in una delle tre fondamentali della crescita dell'effettivo: ritenzione, reclutamento e organizzazione di nuovi club.

I club devono presentare una domanda presso il proprio distretto ogni anno entro il 15 aprile. I governatori distrettuali, dopo aver valutato le richieste, devono presentare al RI i club con i migliori risultati in ogni categoria entro il 15 maggio. Ogni club riconosciuto riceve un certificato e viene anche riconosciuto presso il Congresso di RI.



*Riconoscimento per la crescita dell'effettivo nei club di piccole dimensioni (416-IT)*

### Riconoscimento per la crescita dell'effettivo nei club di piccole dimensioni

Per incoraggiare i club che sono scesi al di sotto del nuovo requisito di 20 soci per club, il Consiglio di RI ha approvato il programma di Riconoscimento di crescita dell'effettivo nei club di piccole dimensioni (Recognition for Smaller Club Membership Growth), che presenta un certificato di riconoscimento ai club con meno di 20 soci che dimostrano un aumento nel numero di soci nell'effettivo.

Il riconoscimento viene presentato ai club che raggiungono i seguenti obiettivi: 10 soci per i club con meno di 10 soci, 15 soci per i club con 10-14 soci e 20 soci per i club con 15-19 soci.

### Dimensione del club

A luglio 2006, la dimensione media dei Rotary club era di 38 soci. Anche se tutte le sedi non possono avere lo stesso numero di soci, i club devono avere



Controllate il supplemento regionale per ottenere informazioni sulle dimensioni medie dei club nella vostra area.

un numero di soci necessario per adempiere alle proprie responsabilità nelle comunità. Per assicurare che tutti i club abbiano soci sufficienti, il Consiglio di RI ha stabilito le seguenti regole:

- Ogni nuovo club deve avere un minimo di 20 soci, se non esistono ragioni sufficienti per un'eccezione da parte del Consiglio. Almeno il 50 per cento dei soci accettati devono provenire dalla comunità nella quale si trova il nuovo club.
- Un club che desidera sponsorizzare un nuovo club deve avere almeno 20 soci, ma, se vi sono due club sponsor per lo stesso nuovo club, solo uno di essi deve rispettare questo prerequisito.
- Ogni club deve pagare le quote del RI per almeno 10 soci.

### Determinare la dimensione del club

Le dimensioni di un Rotary club dipendono da diversi fattori, a cominciare dalle dimensioni della località di sede, dal numero di club nella zona e dalle condizioni socio-economiche.

Per decidere se le dimensioni del vostro club sono troppo piccolo, considerate le seguenti domande:

- Il vostro club riflette la composizione della comunità?
- Riesce ad eseguire con successo progetti di servizio per la comunità?
- Vi sono abbastanza rotariani per adempiere a tutte le funzioni di club?
- Sono rappresentate tutte le professioni della comunità?

I club di dimensioni ridotte dovrebbero stabilire obiettivi realistici per reclutare più soci. Per migliorare gli sforzi di club, seguite le fasi presentate nei capitoli 3 e 4 ed usare le risorse evidenziate nel capitolo 6.

## FASI DI ATTUAZIONE COMMISSIONE DI SVILUPPO DELL'EFFETTIVO DI CLUB PER IL CAPITOLO 5

Si	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Il nostro club si è impegnato ad ottenere uno dei seguenti premi di riconoscimenti per lo sviluppo dell'effettivo.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Per club con meno di 20 soci:</i> il presidente del nostro club ha contattato il governatore di distretto, il dirigente distrettuale dell'effettivo o il coordinatore dell'effettivo regionale di RI per richiedere assistenza per stabilire gli obiettivi di sviluppo dell'effettivo.

# Capitolo 6 Risorse

## RRIMC

Il programma per Coordinatori regionali dell'effettivo di RI (RRIMC) è stato creato per offrire un approccio strategico alla promozione dello sviluppo dell'effettivo. Questa rete di Rotariani sostiene i distretti e i club nell'ottenere la crescita dell'effettivo.

I 64 coordinatori RRIMC sono responsabili per l'identificazione e lo sviluppo di strategie e strumenti dell'effettivo che rispondano ai bisogni delle proprie aree geografiche, oltre alla formazione dei dirigenti distrettuali e delle commissioni attraverso corsi di formazione regionale ed altri workshop e seminari.

Questi volontari conoscono le strategie e le tecniche di sviluppo dell'effettivo e sono anche informati sui programmi specifici del RI relativi all'effettivo. I club possono usare gli RRIMC come risorse:

- Per condurre corsi di formazioni sullo sviluppo dell'effettivo
- Per fare da oratori presso eventi relativi all'effettivo
- Per assistere la direzione del club ad identificare e sviluppare piani, obiettivi e strategie per la crescita dell'effettivo
- Per identificare strumenti che siano appropriati per gli sforzi di sviluppo dell'effettivo a livello regionale

Per identificare il vostro RRIMC, andate al sito [www.rotary.org](http://www.rotary.org), consultate l'*Official Directory* (007-EN), o chiedete informazioni al dirigente per l'effettivo del vostro club.

## Commissione per lo sviluppo dell'effettivo distrettuale

La commissione identifica le strategie di sviluppo dell'effettivo per il distretto, oltre ad occuparsi del marketing e dell'esecuzione delle stesse. Il dirigente della commissione agisce da collegamento tra il governatore, l'RRIMC, il RI ed i club per le questioni distrettuali sullo sviluppo dell'effettivo. L'assistente del governatore o il governatore distrettuale hanno informazioni su chi contattare per questa commissione. In caso il vostro club non abbia una commissione per l'effettivo, suggeritene la creazione al responsabile del distretto.

La commissione dell'effettivo del club comunica gli obiettivi alla commissione distrettuale e condivide le iniziative di successo.

## Commissione regionale per le Pubbliche Relazioni

Questa commissione promuove il Rotary al pubblico e promuove la comprensione dei programmi del RI. La commissione dovrebbe anche promuovere la conoscenza tra i rotariani dei benefici della pubblicità e delle Pubbliche Relazioni per i club.

### Sito web di RI

Il sito del RI ([www.rotary.org](http://www.rotary.org)) è una fonte di informazioni per tutti i rotariani. Visitate regolarmente [www.rotary.org](http://www.rotary.org) per essere aggiornati sulle ultime notizie dal Rotary International.

Usate il sito come strumento informativo sullo sviluppo dell'effettivo, oltre a:

- Risultati dei questionari sull'effettivo
- Potenziali soci, trasferimento di soci e moduli di riferimento per rotariani
- Pubblicazioni stampate (disponibili anche gratuitamente, o da ordinare online tramite lo Shop del Rotary)
- Informazioni su tutti i programmi del RI e della Fondazione
- Area soci, usato dai dirigenti o dai segretari per riportare le modifiche all'effettivo al RI (metodo da preferire)
- Modulo di dati scaricabili dell'effettivo, usato per riportare (manualmente) al RI le modifiche all'effettivo
- Centro di E-learning (una risorsa di formazione online, per i dirigenti dei club e per i nuovi soci)
- Ultime notizie da parte di RI
- Sedi dei Rotary club nelle zone che visiterete
- Informazioni sui nominativi e gli indirizzi per i rappresentanti di club e di distretto di supporto
- Fornitori concessionari di tutte i marchi di RI (spille, abbigliamento, software ed altro)

### Rappresentanti di sostegno a livello di club e distrettuale

Ogni club ha un rappresentante di sostegno a livello di club e distrettuale presso il personale di RI, disponibile per qualsiasi domanda

- Sulla Costituzione e sullo Statuto di RI, Codice delle politiche di RI, *Manuale di procedura* e Politiche del Consiglio di RI
- Su Rotary International e la Segreteria
- Su questioni dalle elezioni o dalle interpretazioni della politica ufficiale di RI
- Su come usare l'Area soci per svolgere mansioni rotariane online

Una banca dati disponibile per distretto — andando a [www.rotary.org](http://www.rotary.org) — offre il nome, il numero di telefono e l'indirizzo di mail del membro del personale di RI da contattare per qualsiasi domanda.

## Altro personale della Segreteria di RI

La Segreteria di RI include la Sede centrale di RI, a Evanston, Illinois, USA, ed altri sette uffici internazionali. I membri del personale della Segreteria sono in grado di assistere con qualsiasi richiesta o questione riguardo l'effettivo. Per un elenco del personale disponibile, usate l'indirizzo [www.rotary.org](http://www.rotary.org) e l'*Official Directory*.

Inviare qualsiasi richiesta sull'effettivo a: [membershipdevelopment@rotary.org](mailto:membershipdevelopment@rotary.org).

### FASI DI ATTUAZIONE COMMISSIONE DI SVILUPPO DELL'EFFETTIVO DI CLUB PER IL CAPITOLO 6

Si	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione del club comunica regolarmente con la commissione distrettuale.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione del club utilizza come risorse le commissioni distrettuali per lo sviluppo dell'effettivo e per le Relazioni Pubbliche.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I dirigenti di club comunicano regolarmente con il governatore o l'assistente del governatore distrettuale per ottenerne l'assistenza.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo distribuisce le informazioni sulle iniziative dal nostro RRIMC a tutto il club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo ha visitato <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> nell'ultimo mese ed ha scaricato regolarmente informazioni e materiali rilevanti per il nostro club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La commissione per l'effettivo del nostro club considererà la possibilità di attuazione delle fasi elencate in questa pubblicazione per rafforzare le attività di sviluppo dell'effettivo.





## Appendice 1: Pubblicazioni e risorse di RI

Le pubblicazioni ed i video elencati in seguito sono disponibili sul *Catalogo* di RI. Visitate [shop.rotary.org](http://shop.rotary.org) o ordinate per telefono al numero +1-847-866-4600, per fax al numero +1-847-866-3276, e-mail ([shop.rotary@rotary.org](mailto:shop.rotary@rotary.org)), o per posta (RI Publications Order Services, 7100 N. Lawndale Ave., Lincolnwood, IL 60712, USA). Le pubblicazioni possono anche essere ordinate dall'ufficio internazionale del RI nella vostra zona.

<b>Titolo</b>	<b>Descrizione</b>	<b>N. di catalogo</b>	<b>Disponibile gratuitamente per il download?</b>
<b>Kit dell'effettivo*</b>			
Cartella informativa soci potenziali	Contenuto: I fondamenti del Rotary, Questo è Rotary, Cos'è Rotary?, Benvenuti al Rotary e Informazioni sulla Fondazione Rotary ; Brochure PolioPlus.	423-IT	No
Sviluppo programma di orientamento per nuovi soci (per club)	Contenuto: Orientamento nuovi soci, Guida risorse di sviluppo per l'effettivo, Guida risorse di sviluppo per l'effettivo, Catalogo RI	425-IT	No
Cartella informativa per nuovi soci	Contenuto: Introduzione al Rotary; L'ABC del Rotary; Guida veloce alla Fondazione Rotary; Rapporto Annuale del Rotary; La sfida da cento milioni del Rotary.	426-IT	No
Membership Video Set	Set di 2 DVD include: DVD Potenziali soci; DVD Nuovi soci.	427-MU	No
<b>Pubblicazioni</b>			
L'ABC del Rotary	Una guida compatta della storia, della cultura e delle tradizioni del Rotary, dal primo articolo scritto dall'ex-presidente di RI Cliff Dochterman.	363-IT	No
Come proporre un nuovo socio	Brochure include la procedura di base per eleggere un nuovo socio.	254-IT	Sì

\* Il contenuto della cartella per l'effettivo potrebbe cambiare. Le cartelle contengono le pubblicazioni più recenti e le edizioni disponibili.

<b>Titolo</b>	<b>Descrizione</b>	<b>N. di catalogo</b>	<b>Disponibile gratuitamente per il download?</b>
L'Orientamento dei nuovi soci: guida per i club	Risorsa per rotariani responsabili della creazione o aggiornamento dei programmi di formazione per nuovi soci o soci attuali del club; contiene direttive, worksheets, e fasi di attuazione.	414-IT	Sì
L'Organizzazione di nuovi club: guida per Governatori distrettuali e rappresentanti speciali	La guida evidenzia le procedure per la creazione di un nuovo club.	808-IT	Sì
I fondamenti del Rotary	Otto pagine per descrivere in breve la struttura, la missione ed i programmi del Rotary International e della Fondazione Rotary.	595-IT	Sì
The Rotary Foundation Annual Report	Rapporto illustrato dei programmi e delle finanze della Fondazione.	187B-EN	Sì
Rotary International Annual Report	Punti salienti dell'anno rotariano, informazioni finanziarie.	187A-EN	Sì
Start with Rotary Postcards	Set di 20 cartoline contenenti un invito per potenziali soci a partecipare a una riunione del Rotary club.	614-EN	No
Start with Rotary Wallet Cards	Set di 20 bigliettini di invito a riunioni di Rotary club. Ideali da offrire a colleghi, professionisti ed altri potenziali soci.	613-EN	No
Questo è il Rotary	Brochure che presenta il Rotary ai soci potenziali.	001-IT	Sì
Fondazione Rotary. Schedina Statistica	Breve introduzione informative sui programmi della Fondazione e dei contributi ricevuti. In pacchetti da 50 copie.	159-IT	Sì
Che cos'è il Rotary?	Bigliettini tascabili con domande frequenti sul Rotary.	419-IT	Sì
Effective Public Relations: A Guide for Rotary Clubs	Guida con consigli di base e strumenti per aiutare i rotariani a promuovere le attività del Rotary club.	257-EN	No
Catalogo RI	Elenco delle pubblicazioni di RI, strumenti audiovisivi, libri, riviste, moduli.	019-IT	Sì
<i>A Century of Service: The Story of Rotary International</i>	Libro commissionato per il centenario del Rotary, nel 2005, documenta la storia del Rotary, gli sviluppi dei programmi e tutto quello che i Rotariani sono riusciti a realizzare nel mondo, con foto mai pubblicate.	913-EN	No

<b>Titolo</b>	<b>Descrizione</b>	<b>N. di catalogo</b>	<b>Disponibile gratuitamente per il download?</b>
Kit comunità all'opera una selezione di opportunità di servizio	Kit contiene: Communities in Action: A Guide to Effective Projects, che offre fasi dettagliate ed istruzioni per sviluppare, portare avanti e valutare progetti di servizio, oltre ad un Menu di opportunità di servizi.	605-IT	Sì
<b>Guida programmi di riconoscimento</b>			
Premio del RI per lo sviluppo e l'espansione dell'effettivo	Guida al programma di certificati e premi a livello distrettuale che riconoscono club con crescita dell'effettivo, ritenzione di soci ed organizzazione di nuovi club. Vengono riconosciuti anche i distretti che raggiungono gli obiettivi sull'effettivo.	901-IT	Sì
Riconoscimento delle iniziative per lo sviluppo dell'effettivo	Guida distrettuale al programma di premi e certificate di riconoscimento dei club per lo sviluppo e l'esecuzione di piani creativi per i fondamenti per la crescita dell'effettivo: ritenzione, reclutamento ed organizzazione di nuovi club.	422-IT (modulo del club); 421-IT (modulo distrettuale)	Sì
Riconoscimento per la crescita dell'effettivo nei club di piccole dimensioni	Guida sui programmi di riconoscimento dei club con meno di 20 soci che hanno raggiunto gli obiettivi stabiliti per l'effettivo.	416-IT	Sì
Attestati Presidenziale	Documento che spiega il programma di Encomio presidenziale per Rotary e Rotaract club.	900A-IT	Sì
<b>DVD/Videocassette/CD-ROM</b>			
Rotary: Humanity in Motion	Cartella di materiale per le PR disponibile in formato DVD e CD-ROM disponibili ai Rotariani per ottenere spazi pubblicitari gratuiti o a basso costo presso i media locali. Il contenuto cambia ogni anno.	Vedi il <i>Catalogo RI</i>	No

<b>Titolo</b>	<b>Descrizione</b>	<b>N. di catalogo</b>	<b>Disponibile gratuitamente per il download?</b>
RVM: The Rotarian Video Magazine	Interviste, documentari e notizie in formato DVD che presentano i progetti ed i riconoscimenti rotariani in tutto il mondo. Utile per la promozione e la conservazione dell'effettivo.	Vedi Catalogo di RI	No
Service above self: A Century of Extraordinary Purpose	Documentario dei primi cento anni del Rotary. Solo in EN. Durata di 60 minuti.	929-EN	No
Ogni Rotariano, Ogni anno, DVD	Presentazione di programmi e sovvenzioni sostenute dai contributi annuali della Fondazione Rotary. Durata di 9 minuti.	978-MU	No
PolioPlus: un regalo ai bambini del mondo	DVD che delinea l'operato per raggiungere l'eradicazione della polio. Durata di 11 minuti.	317-MU	No
Rotary and the United Nations: Connecting the Local to the Global	Mette in rilievo il Rotary, le Nazioni Unite e la comunità internazionale, con esempi delle migliori pratiche su come connettere a livello locale ed internazionale. In video e DVD. Durata di 8 minuti.	266-VHS 266-DVD	No
Rotary: Le possibilità	Video illustra progetti da tutto il mondo rotariano. Durata di 3 minuti.	688-MU	No
The Rotary Heritage Collection DVD	DVD sulla storia del Rotary DVD: Paul Harris Live, 1942; History of Rotary; Paul Harris, a Man of Action and Vision; and The Great Adventure (EN only), a 30-minute bonus feature with Edward Arnold and Jim Backus produced in Hollywood in 1955 for Rotary's 50th anniversary. Durata di 57 minuti.	020-MU	No
You — The Rotary Foundation	Video che ispira, con racconti da tutto il mondo, di persone toccate dalla generosità della Fondazione Rotary. Musica, senza narrazione, durata di 4 minuti.	170-MU	No
This is Rotary	Video sul Rotary e sulla Fondazione Rotary. Durata di 6 minuti.	449-MU	No
Introduzione al Rotary	Breve introduzione al Rotary per i nuovi soci. Durata di 3 minuti.	n/a	No

Titolo	Descrizione	N. di catalogo	Disponibile gratuitamente per il download?
<b>Riviste</b>			
The Membership Minute	Bollettino mensile sulle ricerche sullo sviluppo dell'effettivo. Abbonatevi all'indirizzo <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> .	n/a	Sì
Rotary PR Tips	Bollettino bisettimanale, all'indirizzo <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> .	n/a	Sì
Training Talk	Bollettino mensile per istruttori distrettuali e agli interessati alla formazione nel Rotary. Abbonatevi al <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> .	n/a	Sì
RI Community Service	Bollettino pubblicato 6 volte all'anno con nuove risorse per rotariani. Abbonatevi all'indirizzo <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> .	n/a	n/a
RI Vocational Service	Bollettino per email 6 volte all'anno, all'indirizzo <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> .	n/a	n/a
International Service Update	Bollettino online, con informazioni su servizi comunitari a livello mondiale, su volontari Rotary e su Rotary Community Corps, oltre agli aiuti per i disastri naturali. Abbonatevi all'indirizzo <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> .	n/a	n/a
Every Rotarian, Every Year	Bollettino online con aggiornamenti su Fondi per programmi annuali, articoli su club rotariani nel mondo. Abbonatevi all'indirizzo <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> .	n/a	Sì
Rotary World	Pubblicazione con il formato di un quotidiano, pubblicata ogni trimestre per i leader del Rotary.	n/a	Sì
The Rotarian	Rivista mensile del RI (per informazioni sulle riviste regionali, andate all'indirizzo <a href="http://www.rotary.org">www.rotary.org</a> , o consultate il Direttorio ufficiale – <i>Official Directory</i> ).	n/a	Selezioni da <i>The Rotarian</i> ; links con le riviste rotariane regionali

<b>Titolo</b>	<b>Descrizione</b>	<b>N. di catalogo</b>	<b>Disponibile gratuitamente per il download?</b>
<b>Risorse sul web</b>			
Rotary E-Learning Center	Risorse di formazione autodidatta, online, per dirigenti di club e nuovi soci.	n/a	Sì
Membership Development Best Practices Exchange	Banca dati con informazioni sulle Migliori pratiche inviate da Rotary club e da distretti di tutto il mondo.	n/a	n/a
Prospective Member Form-Modulo per potenziali soci	Consente ai non rotariani di richiedere informazioni sull'affiliazione al Rotary attraverso il sito di RI (questo programma non funziona in tutte le regioni).	n/a	Sì
Rotarian Relocation Form – modulo di Trasferimento di rotariani	Consente ai rotariani in trasferimento di inviare le proprie informazioni ai Rotary club nella nuova sede di residenza (il programma non funziona in tutte le regioni).	n/a	Sì
Membership Referral Form-modulo di riferimento di soci	Consente ai rotariani di presentare nomi e informazioni su non-rotariani per potenziale affiliazione ad un club diverso dal proprio (il programma non funziona in tutte le regioni).	n/a	Sì



## Appendice 2: Foglio di lavoro piano di azione per lo sviluppo dell'effettivo

Per reclutare e conservare soci rotariani di alta qualità, il vostro piano per lo sviluppo dell'effettivo dovrebbe seguire le seguenti fasi:

1. Identificare
2. Introdurre
3. Invitare
4. Ammissione ufficiale di nuovi soci
5. Informare e orientare
6. Coinvolgere
7. Formazione

**Mentre compilate questo foglio di lavoro, fate riferimento agli elenchi di spunta alla fine di ogni capitolo nella Guida allo sviluppo dell'effettivo. Tutti i punti per i quali avete risposto No potrebbero essere strategie potenziali per punti da sviluppare.**

### 1. Identificare

Identificare soci con buone qualifiche dalla vostra comunità. Questi individui dovrebbero essere dirigenti o professionisti, dalle grandi qualità etiche, di buona volontà, interessati a partecipare ad attività di servizio.

Il nostro club identifica soci ben qualificati nel seguente modo:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Dopo la lettura dei capitoli 1 e 2, della Guida allo sviluppo per l'effettivo ed aver completato le valutazioni di club annesse, il nostro club ha deciso di eseguire le seguenti tre strategie per identificare potenziali soci:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 2. Introdurre

Introducete potenziali soci al Rotary informandoli sui programmi del RI e sui progetti di servizio del vostro club. Sviluppate un programma informativo formale per potenziali soci per offrire loro informazioni su:

- Rotary International e Fondazione Rotary
- Benefici e responsabilità di affiliazione al club
- Progetti ed attività principali del vostro club

Un potenziale socio presentato al Rotary da rotariani entusiasti, e che riceve informazioni dettagliate prima di entrare in Rotary, sarà più disponibile al coinvolgimento e a divenire un socio attivo.

Il nostro club introduce al Rotary potenziali soci nei seguenti modi:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Dopo la lettura dei capitoli 1 e 2 della *Guida risorse di sviluppo per l'effettivo* ed i capitoli della guida Orientamento nuovi soci: *guida per i club*, il nostro club ha deciso di eseguire le seguenti tre strategie per introdurre il Rotary a potenziali soci:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 3. Invitare

Invitate potenziali soci a diventare rotariani con una visita personale da parte del proponente e dalla commissione per l'effettivo del club. La visita personale offre al potenziale socio un secondo contatto con il club. I rotariani che li invitano dovrebbero essere a conoscenza dei suoi interessi ed esperienze per evidenziare attività e progetti interessanti per questo ospite.

Il nostro club invita potenziali soci ad entrare in Rotary attraverso il seguente piano di attuazione:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Dopo la lettura dei capitoli 1 e 2 della *Guida risorse di sviluppo per l'effettivo*, il nostro club ha deciso di eseguire le tre strategie seguenti nel processo di invito di potenziali soci:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 4. Ammissione ufficiale di nuovi soci

L'ammissione ufficiale di nuovi soci deve avvenire in modo significativo e formale. Invitate i familiari e gli amici dei soci alla cerimonia e, durante la cerimonia, offrite ai nuovi soci la possibilità di presentarsi brevemente ai partecipanti. Accertatevi anche che tutti i soci del club si presentino ad ogni nuovo socio.

Il nostro club esegue l'ammissione ufficiale di nuovi soci:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Dopo la lettura del capitolo 3 della *Guida risorse di sviluppo per l'effettivo* e Orientamento nuovi soci: guida per i club il nostro club ha deciso di eseguire le seguenti procedure per i nuovi soci:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 5. Informare e orientare

Informate i nuovi soci sul club e su RI facendo attenzione alle seguenti tre aree:

- Politiche e procedure Rotary
- Opportunità di servizio
- Storia e successi del Rotary

Programmate un programma di orientamento formale per nuovi soci che duri per varie sessioni. Vedi L'orientamento di nuovi soci (414-IT) per ulteriori spunti.

Il nostro club conduce sessioni di orientamento per nuovi soci secondo i passi successivi:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Dopo la lettura del capitolo 3 della *Guida risorse per lo sviluppo dell'effettivo*, il completamento delle valutazioni di club necessarie e la lettura della guida *L'orientamento di nuovi soci*, il nostro club prevede di aggiungere le seguenti nuove azioni al programma di orientamento per nuovi soci:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 6. Coinvolgere

Coinvolgete i nuovi soci nelle commissioni, nelle attività, nelle raccolte di fondi, nelle riunioni e nelle attività sociali del club.

Molti club suggeriscono di coinvolgere lo sponsor dei nuovi soci durante il periodo d'introduzione e/o di nominare un mentor per ogni nuovo socio. Tali individui si terranno in stretto contatto con i nuovi rotariani durante i primi sei mesi o fino a quando i nuovi soci non saranno coinvolti completamente nel club.

Continueremo a fare del nostro meglio per migliorare il coinvolgimento dei soci nei tre seguenti modi:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Dopo la lettura dei capitoli 3 e 5 della *Guida risorse per lo sviluppo dell'effettivo* e il completamento delle valutazioni relative, il nostro club ha deciso di implementare le seguenti tre azioni per aumentare il coinvolgimento dell'effettivo nelle attività di club:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 7. Formazione

Organizzate corsi di formazione per soci attuali e nuovi soci. I club dovrebbero sviluppare un curriculum di corsi di formazione continua per tenere informati i soci su programmi, progetti ed iniziative di club.

Il nostro club ha un corso di formazione continua che contiene le tre seguenti attività principali:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Dopo la lettura dei capitoli 1-6 della *Guida risorse per lo sviluppo dell'effettivo* e il completamento delle valutazioni relative, il nostro club ha deciso di aggiornare il programma di formazione per i soci implementando le seguenti fasi:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## Ulteriori fasi di attuazione

Il nostro club ha deciso di eseguire tutte le nuove strategie elencate nei passi da 1 a 7, per le seguenti ragioni (ad esempio, a causa dei risultati delle valutazioni, come risultato delle discussioni in sede di club, ecc.):

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Il nostro club riconosce che lo sviluppo dell'effettivo è un processo continuo, e cercheremo di continuare a raggiungere gli obiettivi decisi nella *Guida di pianificazione per Rotary club efficaci*, in base a quanto dimostrato nelle tre aree:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Continueremo a fare del nostro meglio per migliorare le seguenti tre aree:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

E faremo tutto questo priorizzando le seguenti tre fasi di attuazione (dalle fasi precedenti):

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

La commissione dovrà scrivere un rapporto per dettagliare tutte le informazioni ottenute in questo foglio di lavoro, da presentare a tutti i soci. Presentate il rapporto durante una riunione di club per informare i soci sulle fasi di attuazione che intendete seguire, in modo da ottenere il coinvolgimento di tutti in questo processo.





# Modulo di valutazione delle pubblicazioni

Per poter offrire le migliori risorse informative a club e distretti, il RI vi chiede di valutare il materiale per aiutarci a migliorarne le versioni future. Vi ringraziamo per la vostra collaborazione.

1. Come avete scoperto la *Guida risorse di sviluppo per l'effettivo*?

---

---

---

2. Come avete usato la guida nel club?

---

---

---

3. Cosa vi è sembrato più utile su:

*Guida risorse di sviluppo per l'effettivo:*

---

---

*Strumenti di valutazione del club:*

---

---

*Supplemento regionale per l'effettivo:*

---

---

4. Cosa non vi è sembrato meno utile su:

*Guida risorse di sviluppo per l'effettivo:*

---

---

*Strumenti di valutazione del club:*

---

---

*Supplemento regionale per l'effettivo:*

---

---



5. Che cosa aggiungereste alla guida?

---

---

---

6. Ulteriori commenti o suggerimenti?

---

---

---

---

**Informazioni sui contatti (facoltativo)**

Data: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

Rotary Club: \_\_\_\_\_ Distretto: \_\_\_\_\_

Indirizzo: \_\_\_\_\_

Città, Stato/Provincia, C.A.P.: \_\_\_\_\_

Paese: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Telefono: \_\_\_\_\_

Destinatario:

Membership Development Division (MD100)  
Rotary International  
One Rotary Center  
1560 Sherman Ave.  
Evanston, IL 60201-3698 USA  
Fax: 847-866-9446  
E-mail: [membershipdevelopment@rotary.org](mailto:membershipdevelopment@rotary.org)

# **Nuovi Soci, Benvenuti al club!**

## *Orientamento di nuovi soci: Guida per club*

**Tutto il necessario per preparare i nuovi soci a diventare Rotariani.  
Include un programma per potenziali soci e nuovi soci.  
Direttive per la sessione/Elenchi delle risorse/Fogli di lavoro/Fasi da seguire**

**Da scaricare all'indirizzo: [www.rotary.org](http://www.rotary.org).**

*Ordinate Orientamento di nuovi soci:  
Una guida per club (414) USD 1.00 all'indirizzo:*

**[shop.rotary.org](http://shop.rotary.org) | Tel. 1-847-866-4600 | Fax 1-847-866-3276 | [shop.rotary@rotary.org](mailto:shop.rotary@rotary.org)**

# **NUOVO** **Ulteriore materiale online!**

*Strumenti per la valutazione del club  
&  
Supplementi per l'effettivo regionale*

**Valutate i metodi usati per l'effettivo.  
Informatevi sulle tendenze regionali per l'effettivo.  
Sviluppate un piano d'azione per lo Sviluppo dell'effettivo.**

**Da scaricare all'indirizzo [www.rotary.org](http://www.rotary.org).**



ROTARY INTERNATIONAL®

One Rotary Center

1560 Sherman Avenue

Evanston, IL 60201-3698 USA

[www.rotary.org](http://www.rotary.org)