

# RLI

20<sup>th</sup>  
ANNIVERSARIO

Un progetto congiunto di più di 300 Distretti nel mondo



*A.R. 2012-13*  
*Edizione 20° Anniversario*

**II Parte**

# RLI - Il parte – Il Club

## INDICE

IL RLI è un programma multidistrettuale per lo sviluppo della leadership e del Rotary che, attraverso la formazione di piccoli gruppi, ha lo scopo di coinvolgere i Rotariani e rafforzare i Club.

Il RLI non è un programma ufficiale del Rotary International e non è sotto il suo controllo.

La nostra missione: permettere ai Club Rotary di identificare quei Rotariani che potrebbero avere il potenziale per guidare il Club (non necessariamente nella veste di Presidenti), formarli a livello rotariano e fornire loro le abilità di leadership necessarie per la nostra organizzazione.

---

L'agenda degli eventi, i corsi, le Divisioni e la lettera di benvenuto sono forniti come supplementi ai manuali del corso o sono scaricabili online. I manuali sono pubblicati sul sito [www.rlifiles.com](http://www.rlifiles.com).

Pag. 1



### **Pianificazione Strategica e Analisi**

Posso contribuire al potenziamento del mio club promuovendo una accurata pianificazione e analisi. Pensando al mio club, come potrei agevolare miglioramenti significativi?

Pag. 17



### **Servizio mirato**

Posso promuovere la partecipazione del mio club a progetti di servizio unici, significativi e mirati offerti dalla nostra Fondazione. Analizziamo i principi chiave dei programmi del Rotary.

Pag. 25



### **Comunicazione di Club**

Posso servire il mio club incentivando una comunicazione interna ed esterna efficace. Affiniamo e alleniamo le nostre capacità.

Pag. 31



### **Team Building**

Posso promuovere la collaborazione del mio club con gruppi motivati e operativi per raggiungere i nostri obiettivi di servizio. Sfruttiamo il vero potere dei Club Rotary e dei Rotariani!

Pag. 37



### **Attrarre nuovi soci**

Posso incoraggiare il riesame del mio club dal punto di vista della sua posizione distintiva nella comunità e dei soci che attrae. Voglio lavorare con le persone migliori!

Pag. 42

Prossime attrazioni

Volantino

Valutazione del corso

**Il programma RLI.** Il RLI è una coalizione di Distretti del Rotary che mettono in pratica un programma di sviluppo della leadership per “potenziali” leader dei Rotary Club. Fondato nel 1992 il RLI è diventato una organizzazione internazionale con Divisioni in ogni continente. Pur non essendo un programma ufficiale del Rotary, il RLI gode dell’appoggio sostanziale di diversi Presidenti Internazionali e Direttori di Zona. Il Consiglio del RI ha adottato una risoluzione che raccomanda il programma RLI ai Distretti ed il Consiglio di Legislazione ha raccomandato il RLI al Board. Per ulteriori informazioni visitate il sito [www.Rotaryleadershipinstitute.org](http://www.Rotaryleadershipinstitute.org).

**Programma raccomandato.** Il RLI raccomanda un programma di studio e fornisce le risorse per la formazione a tutte le divisioni. Il programma del corso è stato rivisto e aggiornato più volte. A causa dell’espansione del RLI si consiglia di apportare le revisioni ogni tre anni in modo da dare l’opportunità alle divisioni di formare i soci istruttori e di garantire le traduzioni se necessarie. Il Rotary comunica annualmente al RLI eventuali modifiche. Le risorse del corso e le traduzioni sono disponibili sul sito [www.rlifiles.com](http://www.rlifiles.com).

**La Commissione per la formazione del RLI.** La commissione si riunisce annualmente ed è richiesto alle divisioni di dare suggerimenti in base alla propria esperienza. Ogni divisione può inviare i propri rappresentanti alla riunione annuale della commissione.

Commissione per la formazione del RLI 2012-13

Presidente: Gary Israel, RLI, Divisione Sunshine

Direttore: Bevin Wall, Zona 33 RLI

ARGENTINA  
CENTRAL/SOUTH &  
BOLIVIA  
PDG Juan Pedro Torroba,  
Chair  
PDG Miguel A. Martinez  
ATLANTIC/ ATLANTIQUE  
PP Kim Pearson, Chair  
BUENOS AIRES & PERU  
RI Dir-Elect Celia Giay,  
Chair  
GREAT LAKES (US/  
CANADA)  
PDG Renee Merchant,  
Chair  
HEART OF AMERICA  
(US)  
PDG Jane Malloy, Chair  
PDG Bob Malloy  
S. ASIA (INDIA/ NEPAL/  
SRI LANKA) PP Binod  
Khaitan, Ex.V-Chair

JAPAN  
PRID Masahiro Kuroda,  
Chair  
MEXICO  
PDG Adriana de la Fuente  
PDG Salvador Rizzo  
Tavares, Chair  
NORTHEAST AMERICA  
(US)  
PDG Knut Johnson,  
Training Chair  
PDG Ann Keim, Reg  
V.Chair  
PRID David Linett, RLI-Int.  
Chair  
PDG Toni McAndrew,  
Chair  
PDG Tam Mustapha, RLI-  
Int V.Chair  
PDG Michael Rabasca,  
RLI-Int Ex. Director  
PDG Frank Wargo,  
Materials Chair

ST. LAURENT (QUEBEC,  
CANADA)  
PDG Yves Fecteau, Chair  
PDG Gilles Gravel  
PDG Claude Martel  
SUNSHINE (SOUTHEAST  
US/ CARIBBEAN)  
DGN Robert “Bob” Arnold  
PDG Jim Henry, Past  
Chair  
PDG Gary Israel, Chair  
Debbie Maymon, Registrar  
PDG Doug Maymon,  
Chair-Elect  
Brenda Wendt, Secretary  
ZONE 33 (MID-ATLANTIC  
US/ CARIBBEAN)  
PRID Eric Adamson, Past  
Chair  
PDG Bevin Wall, Ex.  
Director  
Pam Wall, Faculty Trainer



# Pianificazione Strategica e Analisi

Posso contribuire al potenziamento del mio club promuovendo una accurata pianificazione e analisi.

Obiettivi della sessione	Inseri e documenti online	Q u e s t o  c o r s o
Analizzare i vostri Club  Rivedere possibili aree di miglioramento  Esaminare quali miglioramenti dovrebbero essere apportati  Comprendere il processo di Pianificazione Strategica	<ul style="list-style-type: none"> <li>📎 📄 Insetto SPA-1: Questionario di autovalutazione delle prestazioni e delle operazioni del Club Rotary</li> <li>📎 📄 Insetto SPA-2: Guida alla Pianificazione Strategica. (109)</li> <li>📎 📄 Insetto SPA-3_ Priorità e Obiettivi del Piano Strategico del RI 2010</li> <li>🌐 📄 Guida alla Pianificazione di Club Efficienti 862 -(411)</li> <li>🌐 📄 Come sarà il Rotary tra 10 anni?</li> <li>📎 📄 allegato 🌐 online 📄 articolo 📄 powerpoint</li> </ul>	

tratta la Leadership nelle tre giornate del RLI. Corsi precedenti comprendono “Un’Occhiata alla Leadership”. Altri corsi della sessione sono Team Building e Comunicazione nei Club. Corsi aggiuntivi legati a questa sessione sono Immagine Pubblica e Pubbliche Relazioni, Strategie per una Leadership Efficace. Le tematiche del Servizio e dell’Affiliazione sono trattate in cicli separati. Questo corso è una doppia sessione raccomandata.

Argomenti trattati in questa sessione:

- 1) Perché è importante per un Club fare un’autovalutazione? Perché è un importante esercizio per i Rotariani del Club?
  
- 2) Dopo aver compilato il questionario di autovalutazione, quali aree di miglioramento vengono evidenziate? I miglioramenti emersi riguardano specificamente il tuo Club o possono essere allargati e applicati ad altri Club?
  
- 3) Dopo aver completato le due domande precedenti, vedi la “Guida alla pianificazione Strategica” ed il “Foglio di Lavoro”, Insetto SPA-2, e le relative domande.

***“L’azione senza visione è sprecata, e la visione senza azione è solo un sogno.***

***L’azione con la visione dà speranza al mondo”***

Luis Vicente Gay, pres. Internazionale 1996-97 – Discorso alla Convention 1996, Calgary, Alberta, Canada



## The Rotary Leadership Institute

- 4) Il Rotary International suggerisce ai club di sviluppare un Piano Strategico. Cos'è il piano strategico? Perché è utile? Quali sono i benefici?
- 5) Ci sono molti modi per pianificare e alcuni dei soci del club potrebbero aver esperienza di un processo specifico. Come scoprire ed utilizzare questa competenza? Ci sono altre persone che possono essere coinvolte per chiedere assistenza?
- 6) Rivedete e discutete della Guida alla Pianificazione Strategica e del Foglio di lavoro raccomandati dal RI (Es. SPA-2).
- 7) In base ai risultati relativi alle “aree di miglioramento” del precedente questionario di autovalutazione, sviluppate almeno due obiettivi triennali e un obiettivo annuale per ogni area. Quale strategia utilizzerai per raggiungere gli obiettivi? Come garantire la responsabilità?
- 8) Il Rotary International ha un Piano Strategico (Vedi Inserto SPA-3). Quale è la relazione tra il Piano Strategico del RI e il piano strategico del vostro club?
- 9) Quale è il “marchio” o la “posizione distintiva” del vostro Club nella comunità? E' diverso dal “marchio” del Rotary International? E' importante per la pianificazione strategica definire un “marchio” del club? Come potreste definire il vostro marchio di club?
- 10) Come comunichiamo il nostro piano strategico al nostro Club? Il consenso del consiglio, del club e dei soci è più importante? Ogni quanto il piano deve essere rivisto? Il piano può essere modificato? Come?

***“...è così piacevole partecipare alle attività Rotariane. La colazione, il pranzo o la cena settimanale ti mettono in contatto con i consoci. I loro diversi interessi e conoscenze stimolano il tuo interesse per la comunità...Il pianificare progetti di servizio vicini o lontani ci porta lontano dai nostri interessi personali nel magnifico mondo del servizio a favore degli altri...[ed il] piacevole paradosso ...che cresciamo in levatura morale quando offriamo il nostro tempo e le nostre capacità per migliorare la qualità della vita di qualcun altro. Che strano che quando diamo dignità a qualcuno acquistiamo noi stessi più dignità...”***

Hugh M. Archer, Presidente  
Internazionale 1989-90  
– Enjoy Rotary, The Rotarian, Luglio  
1989

## Inserto SPA-1: Questionario di autovalutazione delle prestazioni e delle operazioni del Club Rotary

Il presente modulo intende valutare le operazioni e le attività del club. Non ha lo scopo di “dare un voto” ma di fornire un meccanismo per scoprire i punti di forza del club e identificare le aree da migliorare. Molti quesiti potrebbero richiedere un grado di ragionevole valutazione. Nel rispondere alle domande, lasciatevi guidare dalla “Prova delle Quattro Domande” e dal vostro miglior giudizio.

### Amministrazione del Club

Punteggio

---

Si= 5 punti No=0 punti non so=NS

1. Il nostro Club ha adottato un Piano di Leadership \_\_\_\_
2. Il Club ha adottato un Regolamento adatto a tutti i soci \_\_\_\_
3. Il Consiglio dei Dirigenti di Club si incontra regolarmente \_\_\_\_
4. Il Club ha sviluppato un piano d'azione a lungo e breve termine \_\_\_\_
5. Il Club ha un indirizzo mail e un sito web aggiornato \_\_\_\_
6. L'Official Directory internazionale è a disposizione di tutti i soci \_\_\_\_
7. Il Club pubblica la lista dei dirigenti, dei soci, delle commissioni e dei presidenti \_\_\_\_
8. Il Club programma durante l'anno eventi sociali per i soci e i coniugi \_\_\_\_
9. Il Club contatta i Rotariani assenti o ammalati \_\_\_\_
10. Il Club ha ricevuto l'Attestato Presidenziale negli ultimi 3 anni \_\_\_\_
11. Il Club ha un piano finanziario annuale approvato dai soci \_\_\_\_
12. Il Club riceve un resoconto finanziario di entrate ed uscite almeno una volta all'anno \_\_\_\_

Eccellente= 5, Buono= 4, Sufficiente= 3, Discreto= 2, Scarso=1, Non so= NS

13. Il luogo di riunione del club è \_\_\_\_
14. I pasti delle riunioni sono \_\_\_\_
15. La qualità dei relatori e dei programmi di club è \_\_\_\_
16. Gli incontri iniziano e finiscono in orario e l'uso del programma è \_\_\_\_
17. Il resoconto del consiglio al Club in relazione alle attività è \_\_\_\_
18. La comunicazione di importanti informazioni rotariane ai soci è \_\_\_\_
19. La puntualità del pagamento delle quote da parte dei soci è \_\_\_\_
20. La puntualità del pagamento delle quote al Distretto ed al RI è \_\_\_\_
21. Le informazioni ed i contenuti del bollettino/newsletter del club sono \_\_\_\_
22. L'uso dei dispositivi, del leggio, delle decorazioni, delle bandiere, del labaro è \_\_\_\_

## *The Rotary Leadership Institute*

23. Il lavoro delle commissioni di club, in riferimento alle riunioni periodiche e alle relazioni inviate al consiglio o ai soci è \_\_\_\_
24. La promozione del club delle assemblee distrettuali, dei congressi, dei seminari e delle riunioni è \_\_\_\_
25. L'utilizzo dell'emblema del RI e la diffusione del messaggio presidenziale e delle iniziative sono \_\_\_\_
26. Il trattamento riservato ai Rotariani ospiti è \_\_\_\_
27. Il riconoscimento speciale dato agli ospiti durante le riunioni di club è \_\_\_\_
28. Le informazioni e i temi presentati all'assemblea di club sono \_\_\_\_
29. L'accoglienza riservata al Governatore durante la visita ufficiale è \_\_\_\_
30. L'affiatamento incentivato dall'uso del canto, delle lotterie ecc. è \_\_\_\_
31. Il livello di affiatamento e di spirito rotariano nel club è \_\_\_\_
32. L'impegno del club per dare riconoscimenti a individui speciali come "Rotariano dell'anno", "Cittadino dell'anno" è \_\_\_\_
33. Il desiderio dei rotariani di sedere ad un tavolo diverso ogni settimana è \_\_\_\_
34. L'attenzione del club verso eventi speciali, compleanni ecc. è \_\_\_\_

Date un punteggio a

35. Il nostro club invita un relatore settimanalmente (5 punti), mensilmente (3 punti), mai (0 punti) \_\_\_\_
36. La newsletter del club viene pubblicata una volta a settimana (5), due volte a settimana (3), una volta alla mese (0) \_\_\_\_
37. Il club tiene regolarmente delle assemblee mensili (5), trimestrali (3), semestrali (1), mai (0) \_\_\_\_
38. Le regole di assiduità del RI vengono applicate sempre (5), abitualmente (4), occasionalmente (3), raramente (2), mai (1) \_\_\_\_
39. Ai soci del club viene chiesto di recuperare le assenze sempre (5), abitualmente (4), occasionalmente (3), raramente (2), mai (0) \_\_\_\_
40. Il club dà dei riconoscimenti speciali ai soci con un alto tasso di assiduità regolarmente (5), occasionalmente (3), ogni tanto (1), mai (0) \_\_\_\_
41. Il club ha sponsorizzato un candidato alla carica di Governatore Distrettuale negli ultimi 1-5 anni (5), 6-10 anni (4), 11-15 anni (3), più di sedici anni (0), non so (NS) \_\_\_\_
42. Il club ha avuto un candidato alla carica di Assistente del Governatore negli ultimi 1-5 anni (5), 6-10 anni (3), mai (0), non so (NS) \_\_\_\_
43. Il seguente numero di soci del mio club ha partecipato all'ultima Convention Internazionale: più di 5 (5), 3-4 (4), 1-2 (2), 0 (0), non so (NS) \_\_\_\_

## *The Rotary Leadership Institute*

44. Il seguente numero di soci del mio club ha partecipato all'ultimo Congresso Distrettuale: più di 10 (5), 5-9 (4), 2-4 (3), 1 (2), nessuno (0) \_\_\_\_
45. Il seguente numero di dirigenti del mio club ha partecipato all'ultima Assemblea Distrettuale: più di 5 (5), 2-4 (3), 1 (1), nessuno (0) non so (NS) \_\_\_\_
46. Generalmente il seguente numero di soci del mio club partecipa eventi speciali (cene, seminari, eventi di servizio, celebrazioni, ecc.) del distretto: 10 o più (5), 5-9 (3), 1-4 (1), nessuno (0) \_\_\_\_
47. Il Presidente-eletto partecipa al SIPE sempre (5), qualche volta (3), raramente (1), mai (0) \_\_\_\_

Sommate il punteggio delle domande da 1 a 47    Amministrazione del Club \_\_\_\_\_  
Non so \_\_\_\_\_

## **Effettivo**

Date un punteggio a:

1. La percentuale media di assiduità mensile è 90-100 % (5), 80-89% (4), 70-79% (3), 60-69% (2), 50-59% (1), non so (NS) \_\_\_\_
2. L'età media dei soci del club è 35-40 anni (5), 41-50 anni (4), 51-60 anni (3), 61-70 anni (2), più di 71 (1), non so (NS) \_\_\_\_
3. Lo scorso anno l'effettivo è aumentato (5), rimasto invariato (3), diminuito (0), non so (NS) \_\_\_\_
4. Quest'anno l'effettivo verosimilmente aumenterà (5), rimarrà invariato (3), diminuirà (0), non so (NS) \_\_\_\_
5. Il club ha sponsorizzato un nuovo club negli ultimi 1-3 anni (5), 4-8 anni (4), 9-12 anni (2), mai (0), non so (NS) \_\_\_\_
6. Quando un socio si trasferisce in un'altra comunità, il club provvede a inviare notizia al club della nuova zona di residenza o lavoro sempre (5), qualche volta (3), mai (0) \_\_\_\_
7. I nuovi soci vengono incoraggiati ad essere soci attivi sempre (5), qualche volta (3), mai (0) \_\_\_\_
8. Il club tiene eventi per identificare ed attirare nuovi soci (cocktail, feste ecc.) di frequente (5), spesso (4), raramente (2), mai (0) \_\_\_\_
9. Il club mette a disposizione materiale informativo sul Rotary ad eventi aperti al pubblico (es. Raccolte fondi) sempre (5), qualche volta (3), raramente (1), mai (0) \_\_\_\_

Valutate quanto segue: si=5, no=0, non so =NS

10. Il club ha un presidente di commissione per l'effettivo che relaziona periodicamente al club \_\_\_\_
11. Il club utilizza un sistema di classificazione dell'effettivo \_\_\_\_



### *The Rotary Leadership Institute*

12. Il club ha sviluppato un modulo per sondare l'interesse dei soci \_\_\_\_
13. Il club assegna ai nuovi soci incarichi nelle commissioni in base ai loro interessi \_\_\_\_
14. Il club stabilisce annualmente degli obiettivi di incremento dell'effettivo ragionevoli e misurabili \_\_\_\_
15. Il club utilizza un programma di "tutoraggio" \_\_\_\_
16. Il club utilizza un pacchetto di benvenuto per i nuovi soci \_\_\_\_
17. Il club ha un programma speciale per dare il benvenuto ai nuovi soci \_\_\_\_
18. Il club organizza incontri di orientamento dei nuovi soci \_\_\_\_
19. Il club paga la quota di partecipazione dei nuovi soci all'Institute \_\_\_\_
20. Il club fa delle "interviste dei soci in uscita" per comprendere le motivazioni dei dimissionari \_\_\_\_
21. Il club chiede sistematicamente ai nuovi soci le proprie referenze \_\_\_\_
22. Il club informa i relatori non rotariani su cosa è il Rotary \_\_\_\_

Valutate quanto segue: eccellente=5, buono=4, soddisfacente=3, discreto=2, insufficiente=1 Non so=NS

23. La promozione del club dei temi dell'effettivo è \_\_\_\_
24. L'utilizzo del club della lista delle classifiche è \_\_\_\_
25. La rappresentanza delle professioni della comunità all'interno del club è \_\_\_\_
26. I tentativi del club di invitare ad entrare rappresentanti qualificati di qualsiasi genere, razza ed etnia è \_\_\_\_
27. Gli incontri di orientamento dei nuovi soci sono
28. La cerimonia di presentazione dei nuovi soci al club è \_\_\_\_
29. Il programma di "tutoraggio" del club è \_\_\_\_
30. Il programma di conservazione dell'effettivo del club è \_\_\_\_
31. La partecipazione del club al seminario distrettuale sull'effettivo è \_\_\_\_
32. L'impegno del club nell'incoraggiare tutti i soci a partecipare al RLI è \_\_\_\_
33. L'impegno del club di attrarre nuovi soci e conservare i vecchi soci è \_\_\_\_

Sommate i punti totali delle domande 1-33 Effettivo \_\_\_\_\_

Non so \_\_\_\_\_

## LA FONDAZIONE ROTARY

Rispondete alle seguenti domande: si=5, no=0, Non so=NS

1. Il presidente della commissione Rotary Foundation di club relaziona regolarmente ai soci \_\_\_\_
2. Il club stabilisce e raggiunge gli obiettivi di contribuzione alla RF ogni anno \_\_\_\_
3. Il club invita i soci a divenire Paul Harris Fellow versando personalmente \_\_\_\_
4. Il club equipara le contribuzioni dei soci alla RF \_\_\_\_
5. Il club organizza una presentazione speciale in occasione di nuovi Paul Harris Yellow \_\_\_\_
6. Il club pubblica una lista dei soci PHF \_\_\_\_

Valutate quanto segue

7. Tutti (5), molti (4), alcuni (3), pochi (2), nessun socio (0) comprende che i versamenti fatti alla RF ritornano al distretto che li utilizzerà tre anni dopo \_\_\_\_
8. Informazioni sulla Rotary Foundation vengono fornite ai club ogni mese (5), ogni tre mesi (3), ogni 6 mesi (1), mai (0) \_\_\_\_
9. Tutti i soci (5), la maggior parte dei soci (4), molti soci (3), alcuni soci (2), nessun socio (0) sa cos'è e come si diventa Paul Harris Fellow \_\_\_\_
10. Tutti i soci (5), molti soci (4), alcuni soci (3), pochi soci (2), nessun socio (0) contribuisce annualmente alla RF utilizzando il programma "Ogni Rotariano, ogni anno" \_\_\_\_
11. Il club ha sponsorizzato un componente dello scambio **gruppi di studio** (sostituire con VTT?), un borsista, **un docente** negli ultimi 1-3 anni (5), 4-6 anni (3), mai (0), non so (NS) \_\_\_\_
12. Il club ha ospitato un gruppo GSE negli ultimi 1-5 anni (5), 6-8 anni (3), mai (0), non so (NS) \_\_\_\_
13. Il club ha fatto richiesta di sovvenzione paritaria negli ultimi 1-3 anni (5), 4-6 anni (3), mai (0), non so (NS) \_\_\_\_
14. Il club ha fatto richiesta di sovvenzione distrettuale Semplificata lo scorso anno (5), negli ultimi 2-3 anni (3), mai (0), non so (NS) \_\_\_\_
15. Il club ha fatto richiesta di sovvenzione **per i volontari** (eliminato) o per una sovvenzione 3H lo scorso anno (5), negli ultimi 2-4 anni (3), da più tempo o mai (0), non so (NS) \_\_\_\_
16. La maggior parte dei soci (5), molti soci (4), alcuni soci (3), pochi soci (2), nessun socio (0) è Paul Harris Fellow \_\_\_\_
17. La maggior parte dei soci (5), molti soci (4), alcuni soci (3), pochi soci (2), nessun socio è socio sostenitore \_\_\_\_
18. La maggior parte dei soci (5), molti soci (4), alcuni soci (3), pochi soci (2), nessun socio (0) è benefattore della Bequest Society \_\_\_\_

### *The Rotary Leadership Institute*

19. La maggior parte dei soci (5), molti soci (4), alcuni soci (3), pochi soci (2), nessun socio (0) è un benefattore della Fondazione Rotary\_\_\_\_
20. La maggior parte dei soci (5), molti soci (4), alcuni soci (3), pochi soci (2), nessun socio (0) è socio della Paul Harris Society\_\_\_\_
21. La maggior parte dei soci (5), molti soci (4), alcuni soci (3), pochi soci (2), nessun socio (0) è un grande benefattore della Fondazione Rotary\_\_\_\_
22. La maggior parte dei soci PHF(5), molti soci PHF (4), alcuni soci PHF (3), pochi soci PHF(2), nessun socio PHF (0) fa un ulteriore versamento alla Rotary Foundation\_\_\_\_

Sommate i punti delle domande 1-22 Fondazione\_\_\_\_\_

Non so\_\_\_\_\_

## **Progetti di Servizio**

Valutate quanto segue: eccellente=5, Buono=4, soddisfacente=3, discreto=2, scarso=1, non so=NS

1. I tentativi del club di promuovere il servizio professionale sono\_\_\_\_
2. La promozione della Prova delle quattro domande nel club e nella comunità è\_\_\_\_
3. L'utilizzo dei programmi di sviluppo delle carriere nelle scuole locali per aiutare gli studenti nella scelta della propria professione\_\_\_\_
4. L'impegno del club nella promozione di alti standard etici, della dignità professionale e del servizio è\_\_\_\_
5. L'impegno del club di avviare un progetto di servizio a favore della comunità ogni anno è\_\_\_\_
6. L'impegno del club di avviare un nuovo progetto internazionale ogni anno è\_\_\_\_
7. L'utilizzo da parte del club dei talenti e delle risorse professionali dei soci per i propri service è\_\_\_\_
8. L'utilizzo da parte del club dei talenti e delle risorse professionali dei leader della comunità per i propri service è\_\_\_\_
9. Valuto le attività internazionali e locali di service del mio club come\_\_\_\_
10. Il club ha realizzato un progetto o un programma nelle seguenti aree  
(3 punti per ogni progetto realizzato negli ultimi 3 anni)  
\_\_\_\_ Prevenzione o riabilitazione dell'uso di droghe  
\_\_\_\_ Eradicazione della poliomelite o altri progetti di immunizzazione  
\_\_\_\_ Attività per la difesa dell'ambiente

## The Rotary Leadership Institute

- \_\_\_ Progetti di alfabetizzazione
- \_\_\_ Acqua potabile
- \_\_\_ Programmi di alimentazione
- \_\_\_ Progetti a favore dei disabili e degli anziani
- \_\_\_ Opportunità ricreative per la comunità
- \_\_\_ Assistenza medica a livello locale o internazionale
- \_\_\_ Aiuto ai poveri ed ai bisognosi
- \_\_\_ Miglioramento delle condizioni economiche e sociali della comunità
- \_\_\_ Programmi di opportunità di lavoro
- \_\_\_ Assistenza e guida dei giovani della comunità
- \_\_\_ Creazione e supporto di un club Rotaract o Interact
- \_\_\_ Collaborazione ad un progetto comune con altre associazioni di servizio
- \_\_\_ Collaborazione ad un progetto comune con altri club Rotary
- \_\_\_ Collaborazione con le strutture educative della comunità
- \_\_\_ Progetti di sicurezza stradale
- \_\_\_ Programmi di difesa degli animali
- \_\_\_ Programmi e progetti di assistenza in caso di calamità
- \_\_\_ Altro

Punti totali \_\_\_

Rispondete alle seguenti domande: Si=5, No=0, Non so = NS

11. Il club ha organizzato diverse raccolte fondi per supportare i progetti di servizio \_\_\_
12. Il club fa affidamento principalmente sulle contribuzioni dei propri soci per finanziare i progetti \_\_\_
13. Il club ha partecipato ad un progetto internazionale negli ultimi 2 anni \_\_\_
14. Il club partecipa attivamente al programma Scambio Giovani \_\_\_
15. Il club invita regolarmente gli studenti in scambio alle proprie riunioni \_\_\_
16. I Rotariani del Club partecipano al programma scambio giovani come famiglie ospitanti \_\_\_
17. Il club pianifica l'istituzione o la cooperazione con il "Background check" del programma scambio giovani \_\_\_
18. Il club ogni anno da dei riconoscimenti agli studenti meritevoli \_\_\_
19. Il club sponsorizza almeno un progetto **World Community** all'anno \_\_\_
20. Il club partecipa o riconosce la giornata Rotary ONU alle Nazioni Unite \_\_\_
21. Il club ha partecipato ad uno scambio di amicizia rotariana negli ultimi 3 anni \_\_\_

## *The Rotary Leadership Institute*

22. Negli ultimi 3 anni il club si è gemellato con altri club o con altre città \_\_\_\_
23. Negli ultimi 3 anni il club ha sponsorizzato un giovane per la partecipazione al RYLA \_\_\_\_

Punti totali (domande 1-23) Progetti di servizio \_\_\_\_

Non so \_\_\_\_

## **Pubblicità e Pubbliche Relazioni**

1. Articoli o foto relative alle attività del club appaiono sui media locali sempre (5 punti), spesso (3 punti), raramente (1 punto), mai (0 punti) \_\_\_\_
2. Il club utilizza i canali pubblici per promuovere e pubblicizzare le proprie attività sempre (5 punti), spesso (3 punti), raramente (1 punto), mai (0 punti) \_\_\_\_
3. I soci indossano il distintivo sempre (5 punti), spesso (4 punti), raramente (1 punto), mai (0 punti) \_\_\_\_
4. Il club ha molti (5), alcuni (3), un (1), nessun (0) cartello/i stradale/i che riportano giorno, ora e luogo delle riunioni \_\_\_\_
5. Quando il club fa una donazione ad un'altra organizzazione, chiede sempre (5 punti), spesso (3 punti), raramente (1 punto), mai (0 punti) alla organizzazione beneficiaria di pubblicizzare la donazione.

Rispondete alle seguenti domande: Si=5, No=0, Non so = NS

6. Il club ha un cartello visibile all'ingresso della sede delle riunioni
7. Il club ha utilizzato pubblicità (cartelloni, giornali, brochure...) negli ultimi 2 anni \_\_\_\_
8. I Rotariani locali sono stati intervistati dalla radio o dalle TV nell'ultimo anno \_\_\_\_
9. Rappresentanti dei media sono soci attivi del club \_\_\_\_
10. Il club stampa delle brochure che descrivono il club e le attività \_\_\_\_
11. Il logo del Rotary e il nome del club compaiono sulle targhe dei progetti realizzati \_\_\_\_

Punti totali (domande 1-11) Pubbliche relazioni \_\_\_\_

Non so \_\_\_\_



## Domande bonus

1. Ricevo la rivista The Rotarian ogni mese (Si= 5, No=0) \_\_\_\_
2. Ricevo la lettera del Governatore ogni mese (Si= 5, No=0) \_\_\_\_
3. Ho presentato un nuovo socio negli ultimi 2 anni (Si= 5, No=0) \_\_\_\_
4. Ho compreso il funzionamento del sistema SHARE della RF (Si= 5, No=0) \_\_\_\_
5. Sono Amico di Paul Harris o Socio Sostenitore (Si= 5, No=0) \_\_\_\_
6. Ho partecipato ad un progetto di servizio negli ultimi 2 anni (Si= 5, No=0) \_\_\_\_
7. Visito il sito web del Rotary, del club e del distretto ogni giorno (5 punti), una volta a settimana (4 punti), una volta al mese (3 punti), occasionalmente (2 punti), mai (0 punti) \_\_\_\_
8. Recupero l'assenza ad una riunione sempre (5), qualche volta (3), mai (0) \_\_\_\_
9. Ho servito personalmente come componente di una commissione distrettuale negli ultimi 1-5 anni (5), 6-10 anni (3), più di 10 anni fa o mai (0) \_\_\_\_
10. Ho partecipato ad un congresso distrettuale o ad una convention internazionale lo scorso anno (5), negli ultimi 2-5 anni (3), più di 5 anni fa (1), mai (0) \_\_\_\_
11. Ho contribuito alla RF lo scorso anno (5), 2-3 anni fa (3), 4 anni fa o più (1), mai (0) \_\_\_\_

Totale \_\_\_\_

Punteggio

	Il tuo punteggio	Non so
Amministrazione del Club (47 domande)	_____ su 235 punti	_____ (38)
Effettivo (33 domande)	_____ su 165 punti	_____ (29)
Fondazione Rotary (22 domande)	_____ su 110 punti	_____ (10)
Servizio (23 domande)	_____ su 173 punti	_____ (22)
Pubbliche relazioni (11 domande)	_____ su 55 punti	_____ (6)
Punti bonus (11 domande)	_____ su 55 punti	
Punti totali	_____ su 793 punti	
Non so	_____ su 105 domande	

700 punti o più = eccezionale

600-699 punti = eccellente

500-599 punti = Molto buono/nella media

400-499 punti = deve migliorare

300-399 = attenzione – il club ha bisogno di assistenza

## *The Rotary Leadership Institute*

Meno di 300 punti = Il club ha bisogno di assistenza immediata

1-10 non so= da 5 a 50 punti addizionali – Normale

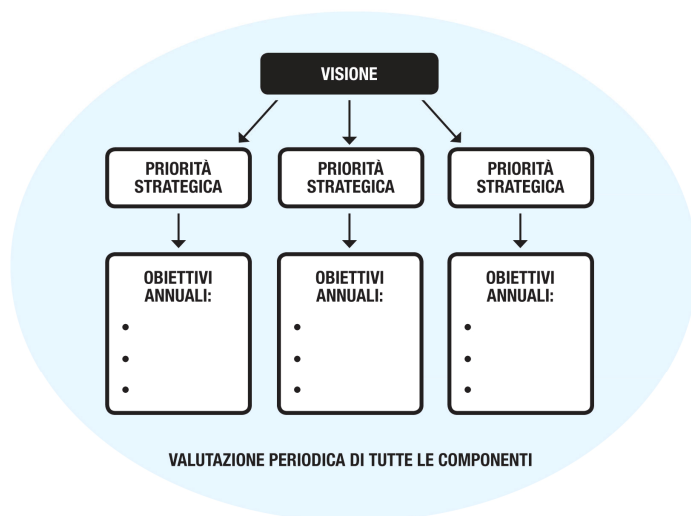
11-20 non so = da 55 a 100 punti – attenzione – dovrete preoccuparvi della mancanza di informazione

21-35 non so = da 105 a 175 punti – stato critico – dovrete essere più informati

36 o più – inaccettabile – a meno che non siate un nuovo socio, dovrete interessarvi di più sul funzionamento del vostro club

Questa non vuole essere una analisi scientifica del club ed il risultato dovrebbe solo essere utili a capire quali sono le aree carenti o “grigie”. Non deve essere preso come una valutazione negativa del club o dei suoi soci.

## Inserto SPA-2: Guida alla Pianificazione Strategica



### Modello di Pianificazione strategica

Creare una visione per il club avente priorità strategiche che aiuteranno a realizzarla.

Sviluppare poi obiettivi annuali che sostengono ciascuna strategica.

**Processo** Sviluppare un piano strategico coinvolgendo i soci nel processo delineato qui di seguito. Utilizzare il foglio di lavoro per annotare le vostre idee.

### 1. A che punto siamo oggi?

- Creare un elenco dei punti di forza e di debolezza del club di oggi.
- Creare un elenco delle opportunità e delle sfide della vostra comunità.

### 2. Dove vogliamo arrivare?

- Creare un elenco con 5-10 caratteristiche desiderate per il vostro club entro 3-5 anni.
- Descrivere in una sola frase la visione del vostro club e cosa volete che sia tra 3-5 anni. Lavorare su questo punto sia individualmente che in gruppo.
- Finalizzare la dichiarazione della visione con l'intero gruppo e assicurarsi di avere il supporto di tutti i soci del club.

### 3. Come arrivarci?

- Sviluppare le priorità strategiche che aiuteranno il vostro club a realizzare la visione, prendendo in considerazione:
  - Punti di forza e punti deboli del club
  - Programmi e missioni del Rotary International e della Fondazione Rotary
  - Ambiente esterno
  - Coinvolgimento di tutti i soci
  - Realizzazione in tre-cinque anni
- Come gruppo, decidere le priorità strategiche più importanti - quelle che avranno il maggiore impatto.
- Identificare gli obiettivi annuali che supportano ciascuna priorità strategica.
- Determinare la tempistica, le risorse e le persone necessarie per conseguire gli obiettivi annuali in ciascuna delle priorità strategiche.

#### **4. Come stiamo andando?**

- Creare una squadra di pianificazione strategica per monitorare periodicamente i progressi compiuti e suggerire modifiche al piano, se necessario.
- Stanziare risorse sufficienti per l'implementazione del piano.
- Valutare continuamente tutte le decisioni per assicurarsi che sostengano il piano, fornendo il feedback al gruppo di pianificazione strategica sulla loro implementazione.
- Rivedere il piano strategico annualmente con tutti i soci del club, inclusa la dichiarazione della visione, le priorità strategiche e gli obiettivi annuali, e apportare le modifiche necessarie.
- Ripetere l'intero processo di pianificazione strategica ogni tre-cinque anni per creare un nuovo piano o mantenere quello attuale.

# Foglio di lavoro Pianificazione strategica

Completare questo foglio di lavoro per creare il vostro piano strategico.

## 1. A che punto siamo oggi?

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

Punti di forza del club

Punti deboli del club

--	--

Opportunità per la comunità (ad es., nuove imprese, popolazione in crescita)

Sfide della comunità (ad es., declino economico, servizi competitivi)

--	--

Punti di forza del club

Punti deboli del club

## 2. Dove vogliamo arrivare?

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

Caratteristiche chiave dello stato futuro (ad es., numero di soci, percentuale di conservazione, equilibrio tra progetti locali e internazionali, sostegno della Fondazione Rotary)

--

Dichiarazione della visione (Includere punti che mettono in risalto il vostro club rispetto agli altri club di servizio della vostra comunità — ad es., *La nostra visione è di essere il club di servizio con maggiore diversificazione sociale nella nostra comunità; la nostra visione è di essere il club di servizio che sostiene maggiormente i giovani della nostra comunità.*)

--



### 3. Come arrivarci?

Per realizzare la nostra visione, dobbiamo conseguire i seguenti obiettivi. (Nelle righe qui sotto, indicare le priorità strategiche. Quindi, nella tabella sottostante ciascuna riga, indicare gli obiettivi annuali che aiuteranno a realizzare ciascuna priorità. Sebbene non esiste un limite al numero di priorità strategiche o obiettivi annuali nel proprio piano strategico, considerare le risorse disponibili e concentrarsi sugli obiettivi conseguibili).

**Priorità strategica 1:** \_\_\_\_\_

<b>Obiettivi annuali</b>	<b>Tempistica</b>	<b>Risorse necessarie</b>	<b>Socio incaricato</b>

**Priorità strategica 2:** \_\_\_\_\_

<b>Obiettivi annuali</b>	<b>Tempistica</b>	<b>Risorse necessarie</b>	<b>Socio incaricato</b>

**Priorità strategica 3:** \_\_\_\_\_

<b>Obiettivi annuali</b>	<b>Tempistica</b>	<b>Risorse necessarie</b>	<b>Socio incaricato</b>

### 4. Come stiamo andando?

Per monitorare i nostri progressi, intraprenderemo queste azioni. (Elenco delle azioni che il club intraprenderà per seguire i progressi relativi all'attuazione del piano, tra cui la tempistica per la verifica e valutazione dei vostri progressi. - ad esempio, le relazioni presso le riunioni del Consiglio ogni mese, gli aggiornamenti al piano strategico alle assemblee di club, revisioni annuali).

--

## **Inserto SPA-3: Priorità e Obiettivi del Piano Strategico**

Il Piano strategico del Rotary individua tre priorità strategiche sostenute da 16 obiettivi.

### **Sostenere e rafforzare i club**

- Promuovere innovazione e flessibilità nei club
- Incoraggiare i club a partecipare a varie attività di servizio
- Promozione della diversità dell'effettivo
- Miglioramento del reclutamento e della conservazione dell'effettivo
- Sviluppo di leader
- Avviare nuovi club
- Incoraggiare la pianificazione strategica a livello di club e distretto

### **Focus e incremento dell'azione umanitaria**

- Eradicazione della polio
- Aumento di servizi sostenibili incentrati su
- Programmi per le Nuove generazioni
- Sei aree d'intervento del Rotary
- Incrementare collaborazioni e contatti con altre organizzazioni
- Creazione di progetti significativi a livello locale ed internazionale

### **Migliorare l'immagine pubblica e la consapevolezza**

- Unificare l'immagine e la consapevolezza del marchio
- Pubblicizzare l'azione orientata al servizio
- Promuovere i valori fondamentali
- Enfatizzare l'azione professionale
- Incoraggiare i club a promuovere le opportunità di networking e attività di prestigio



## Service mirati (Fondazione II)

Posso promuovere la partecipazione del mio club a progetti di servizio unici, significativi e mirati offerti dalla nostra Fondazione.

Obiettivi della sessione	Inseriti e documenti online
Analizzare il Piano di Visione Futura	Insetto SM-1: Cos'è la Visione Futura?
Discutere dell'importanza del nuovo modello di sovvenzioni per il club	Insetto SM-2: Le Aree di Intervento
Discutere delle Sei Aree d'Intervento	Insetto SM-3: Cos'è la Sostenibilità?
	Guida Rapida alla RF 219-EN (511)
	Guida Rapida alla Visione Futura 092-EN (411)
	Sguardo alla Visione Futura (video)
	<b>Il link non esiste più</b>
	allegato  online  articolo  powerpoint

Questo corso si inserisce nel ciclo del Servizio nelle tre giornate del RLI. Corsi precedenti comprendono La nostra Fondazione e Progetti di Servizio. Corsi aggiuntivi legati a questa sessione sono Servizio Internazionale, Opportunità rotariane, e Fare la Differenza. Leadership e Affiliazione sono trattati in Cicli separati.

Questo corso tratta i diversi temi della Rotary Foundation e del Piano di Visione Futura, ma per le opportunità di formazione relative alla Fondazione sarà necessario consultare il proprio distretto.

Argomenti trattati in questa sessione:

- 1) Quale è la Missione della nostra Fondazione Rotary?
- 2) È possibile decidere a quale programma destinare i fondi che ognuno di noi versa? Quali sono le varie opzioni e a cosa servono?
- 3) Perché il Fondo Annuale è importante per te e per il tuo club?
- 4) Cos'è la Visione Futura?
- 5) Perché la nostra Fondazione ha sviluppato questo nuovo modello di sovvenzioni?

- 6) Quali sono vantaggi di questo nuovo modello di sovvenzioni per il tuo club ed il tuo distretto?
- 7) Quali sono le Aree di Intervento e come sono state selezionate?
- 8) Cosa si intende per sostenibilità e perché è così importante?
- 9) Perché sono importanti le partnership strategiche?
- 10) **Ritenete** che questo nuovo modello di sovvenzioni porterà un aumento della partecipazione del club e delle contribuzioni? Perché?
- 11) Pensate che il nuovo modello di sovvenzioni migliorerà l'immagine pubblica del Rotary?

*“L’opera d’arte del Rotary International è La Fondazione Rotary...che trasforma i nostri sogni più audaci in splendide realtà...Il mondo del Rotary ed il mondo politico sono consapevoli che la Fondazione Rotary è l’espressione più generosa della generosità dei Rotariani – una generosità che non porta solo benefici ma anche aiuto e cooperazione per la risoluzione di problemi che affliggono l’umanità...Solo Dio realizza l’impossibile, ma la Rotary Foundation realizza il meglio che l’umanità possa raggiungere.”*

Paulo V.C. Costa, Presidente Intern.  
1990-91 – Discorso Convention  
Internazionale 1996

## **Inserto SM-1: Cos'è la Visione Futura?**

### **Cos'è la visione futura?**

Il Piano di Visione Futura è un nuovo modello di sovvenzioni della Fondazione Rotary a sostegno dei progetti umanitari ed educativi dei club e dei distretti. Con la Visione Futura la Fondazione offre solo due tipi di sovvenzioni: le Sovvenzioni Distrettuali e le Sovvenzioni Globali. Le Sovvenzioni Distrettuali permettono ai club e ai distretti di risolvere problemi imminenti nelle loro comunità e all'estero. Le sovvenzioni Globali finanziano progetti umanitari internazionali, Gruppi di formazione professionale e borse di studio che hanno risultati misurabili e sostenibili in una o più delle 6 aree di intervento.

### **In che modo il nuovo modello di sovvenzioni è utile ai club e ai distretti?**

Il nuovo modello di sovvenzione della Fondazione offre ai club e ai distretti l'opportunità di portare avanti progetti ed attività che hanno un grande impatto sulla comunità, che rinforzano il club, che incrementano l'effettivo ed i donatori, che migliorano l'immagine pubblica, che generano entusiasmo per il sostegno di progetti locali.

Inoltre il Piano di Visione Futura vanta le seguenti caratteristiche utili a club e distretti:

- Le sovvenzioni sono state ridotte da 12 tipi a 2 tipi – Sovvenzioni Globali e Sovvenzioni Distrettuali al cui interno permangono una serie di attività.
- Il pagamento delle sovvenzioni è più veloce e il processo di domanda e approvazione della stessa è più trasparente – i club e i distretti possono infatti controllare lo status delle sovvenzioni richieste.
- I distretti possono usufruire del 50 % del proprio FODD per le Sovvenzioni Distrettuali, ciò permette la possibilità di finanziare più progetti e di avere il controllo di una parte maggiore del FODD.
- Le Sovvenzioni Distrettuali possono essere utilizzate per sponsorizzare una grande varietà di attività a livello locale ed internazionale compreso per esempio lo scambio gruppi di studio tradizionale, le borse di studio, e qualsiasi progetto che segua la missione della Fondazione.
- Il monitoraggio e la valutazione delle sovvenzioni fornirà importanti informazioni agli sponsor del progetto e alla Fondazione. Per esempio, sapere quante persone hanno beneficiato del progetto può aiutare i club e i distretti a evidenziare il valore del proprio lavoro al pubblico.
- I club e i distretti possono determinare il proprio livello di coinvolgimento nelle sovvenzioni globali. Possono infatti sviluppare il proprio progetto collaborando con un partner internazionale oppure possono far domanda per le sovvenzioni globali predefinite cioè sovvenzioni preparate in precedenza dal Rotary ed i suoi partner strategici finanziate interamente dal fondo mondiale.
- Il processo di selezione dei borsisti è più breve.
- Le Borse di Studio sono sovvenzionate dal fondo mondiale; in questo modo si riducono i costi annuali sostenuti dagli sponsor.
- Le Squadre di Formazione Professionale, che mirano ad affrontare bisogni umanitari, offrono un'opportunità di servizio che va ben oltre l'esperienza del GSE. Per esempio nel primo anno del piano pilota, un gruppo di cardiologi dell'Indiana



## *The Rotary Leadership Institute*

si è recato in Uganda dove ha effettuato diversi interventi chirurgici al cuore su alcuni bambini bisognosi e ha formato professionalmente i colleghi dell'Uganda sulle tecniche utilizzate. Sono state salvate molte vite e si è riusciti a garantire ai medici locali la formazione necessaria per salvare altre vite in futuro.

### **Quali sono le aree di intervento e come sono state selezionate?**

Le sei aree di intervento sono:

- Pace e prevenzione/risoluzione dei conflitti
- Prevenzione e cura delle malattie
- Acqua e strutture igienico-sanitarie
- Salute materna e infantile
- Alfabetizzazione e educazione di base
- Sviluppo economico e comunitario

Tali aree sono state identificate come problemi di carattere umanitario di cui i Rotariani si stavano già occupando a livello mondiale. Gli Amministratori hanno stabilito che l'esperienza rotariana precedente e l'interesse per le sei aree avrebbero promosso un maggior coinvolgimento dei soci e la buona riuscita dei progetti.

### **Che cos'è la sostenibilità e perché è importante?**

La Fondazione Rotary con sostenibilità intende la capacità di mantenere i risultati a lungo termine per servire i bisogni della comunità anche successivamente all'esaurimento dei fondi. Un progetto sostenibile coinvolge i leader della comunità locale nella pianificazione; in questo modo sono responsabili del successo del progetto a lungo termine. La formazione e l'informazione preparano le comunità a mantenere i risultati e a risolvere autonomamente i propri problemi anche dopo la fine del lavoro del club Rotary. I progetti sostenibili offrono valori duraturi e un grande ritorno dell'investimento economico e di volontari del Rotary.

### **Quali sono le partnership strategiche e come funzionano?**

Una partnership strategica è una relazione tra la Fondazione Rotary e un'altra organizzazione internazionale caratterizzata da una conoscenza specifica di una o più aree di intervento. Le partnership strategiche sono pluriennali e su larga scala. I partner strategici del Rotary garantiscono risorse finanziarie, esperienza tecnica e patrocinio. Queste relazioni porteranno a una serie di progetti che perseguono gli obiettivi dei partner e che garantiscono opportunità di servizio ai rotariani attraverso le sovvenzioni globali predefinite.

### **Quando partirà la visione futura?**

Tutti i distretti cominceranno ad utilizzare il nuovo modello di sovvenzioni dal 1 luglio 2013. Comunque i distretti non-pilota dovranno cominciare a prepararsi per la transizione molto prima. I Governatori Eletti riceveranno adeguata formazione all'Assemblea Internazionale 2012 e i Governatori Nominati e i Presidenti di Commissione Fondazione Rotary verranno istruiti all'assemblea 2013. La formazione li preparerà a completare il processo di qualificazione on line, a formare e qualificare i club e a fare domanda per le sovvenzioni distrettuali. Maggiori informazioni su [www.Rotary.org](http://www.Rotary.org) e sulla newsletter della Visione Futura.

### **In che modo verranno utilizzati i suggerimenti e le opinioni dei rotariani per migliorare il nuovo modello di sovvenzioni prima del lancio a livello mondiale?**

I distretti pilota hanno già inviato alla Fondazione i loro consigli per il miglioramento del piano.

## *The Rotary Leadership Institute*

Per esempio la maggior parte dei cambiamenti è stata apportata alla domanda on line che è stata semplificata.

Alcuni sondaggi condotti sui distretti pilota indicano che vi è un'alta percentuale di gradimento. Per esempio:

- L'85% afferma che i requisiti del MOU hanno migliorato le pratiche di gestione del proprio distretto
- I distretti sono in genere soddisfatti della transizione al sistema on line e dall'eliminazione delle domande cartacee ritenendo che questo processo è più semplice.
- È aumentato il senso di responsabilità a livello di distretti e club.
- Un distretto ha affermato: “abbiamo avuto una maggiore partecipazione dei club. Abbiamo utilizzato i fondi per una grande varietà di progetti locali ed internazionali e alcuni club hanno collaborato con altri a progetti di più ampio respiro.”
- Un altro distretto ha riferito che la squadra di formazione professionale ha avuto un impatto maggiore sulle comunità rispetto al GSE.
- Sempre più club partecipano a progetti internazionali e avviano progetti interclub.

### **Perché la Fondazione Rotary ha sviluppato questo nuovo modello di sovvenzione?**

La Fondazione ha riconosciuto la necessità di utilizzare le proprie risorse in modo più efficace. Nel 2007 la Fondazione spendeva il 20% del budget per i programmi annuali per importanti sovvenzioni di grande impatto e l'80% per attività a breve termine con impatto minimo. Il nuovo modello invertirà queste percentuali e l'80% sarà quindi di supporto a progetti sostenibili e di grande impatto. La Fondazione ha inoltre identificato un crescente bisogno di velocizzare le operazioni per una maggiore efficienza e per focalizzare i propri sforzi. Per esempio la crescente domanda di piccoli Matching Grant produceva l'aumento dei costi amministrativi senza avere però un ritorno in termini di impatto e riconoscimento pubblico.

Gli amministratori si sono basati sui risultati dei sondaggi condotti sui leader rotariani e sui rotariani. Il contributo rotariano continua ad essere un fattore chiave. Nell'aprile 2012 gli Amministratori incorporeranno questo contributo nel piano finale.







Il fine ultimo è quello di utilizzare le risorse della Fondazione in modo strategico, sostenendo progetti che abbiano un grande impatto sulle comunità, interessino un numero significativo di beneficiari e migliorino l'immagine pubblica del Rotary. Il riconoscimento del lavoro del Rotary porterà ad un crescente interesse nell'entrare a far parte del Rotary e sosterrà gli sforzi umanitari e civili.

### **Come fa la Fondazione a esser certa che la visione futura sarà un successo?**

Diversi fattori possono permettere alla Fondazione di misurare nel tempo il successo del nuovo modello di sovvenzioni – tra gli altri la maggiore partecipazione rotariana nelle attività di sovvenzione, l'aumento delle richieste di sovvenzioni e il maggiore interesse dei media per i progetti della Fondazione. Ma i reali indicatori del successo emergeranno dal processo di valutazione che fornirà informazioni sul numero di persone che traggono vantaggio dalle sovvenzioni e dimostrerà come il fattore sostenibilità può garantire il perdurare di questi benefici.

## Inserto SM-2: Le aree di intervento della Rotary Foundation

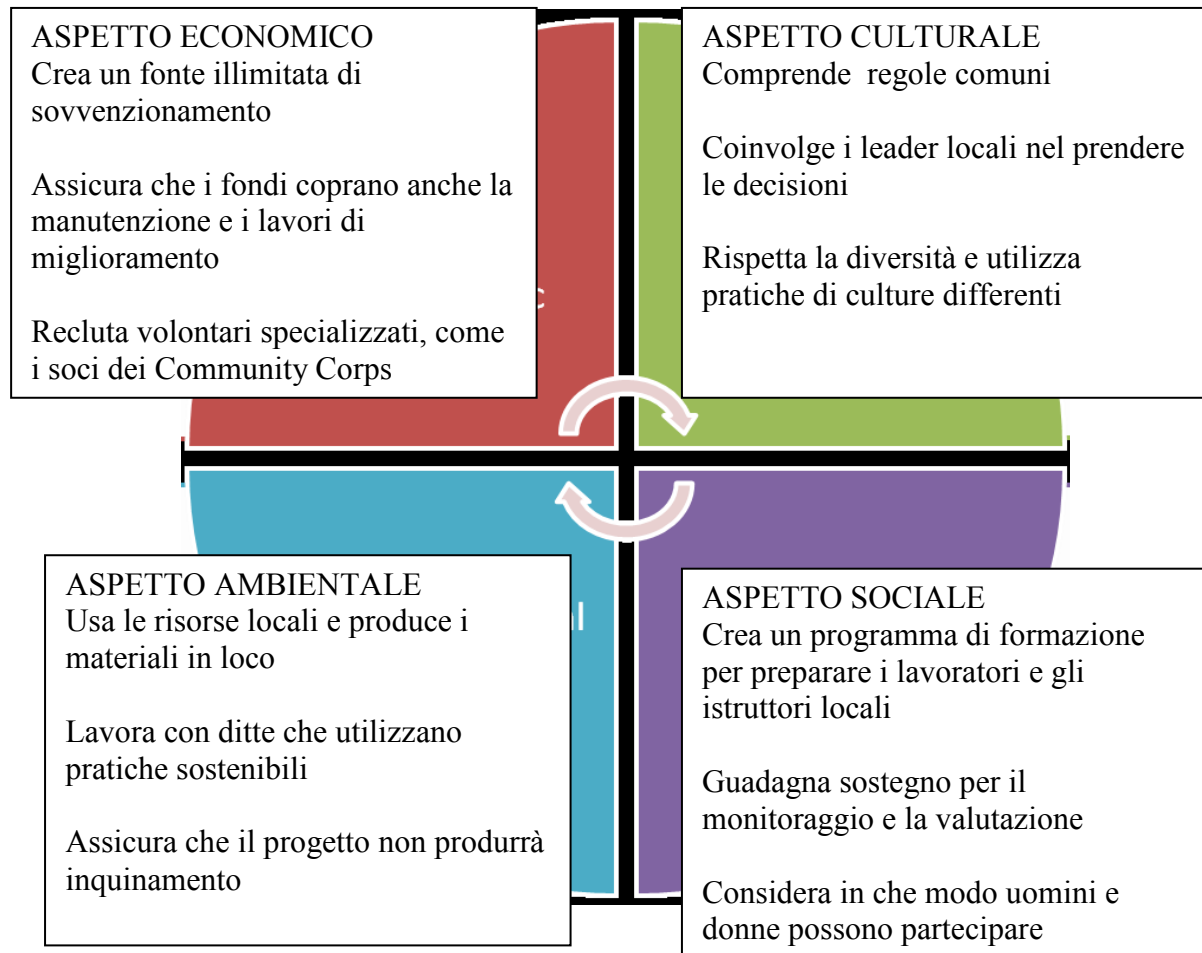
**La missione della Rotary Foundation è di permettere ai Rotariani di promuovere la comprensione mondiale, la buona volontà, e la pace attraverso il miglioramento delle condizioni di salute, il supporto dell'istruzione e la riduzione della povertà**

						
Aree di intervento	PACE E RISOLUZIONE DEI CONFLITTI	PREVENZIONE E CURA DELLE MALATTIE	ACQUA E STRUTTURE IGIENICO-SANITARIE	SALUTE MATERNA E INFANTILE	ALFATIBBEZZAZIONE E EDUCAZIONE DI BASE	SVILUPPO ECONOMICO E COMUNITARIO
Dichiarazione dello scopo	La RF promuove l'edificazione della pace e la prevenzione e risoluzione dei conflitti	La RF riduce le cause e gli effetti delle malattie	La RF assicura l'accesso all'acqua e alle strutture igienico-sanitarie sostenibili	La RF migliora la salute materna e infantile:	La RF promuove l'alfabetizzazione e l'educazione di base	La RF investe nel prossimo, creando miglioramenti sostenibili, misurabili ed a lungo termine nelle loro comunità.
Obiettivi	<p>Rafforzando i tentativi di pace a livello locale;</p> <p>Formando i leader locali per prevenire e mediare i conflitti;</p> <p>Dando il sostegno all'edificazione della pace nelle comunità e regioni colpite dai conflitti;</p> <p>Dando assistenza a popolazioni vulnerabili afflitte dai conflitti, in particolar modo bambini e giovani</p> <p>Finanziando studi in campi correlati alla pace e alla prevenzione/risoluzione dei conflitti.</p>	<p>Migliorando le capacità dei professionisti del settore medico del posto;</p> <p>Combattendo la diffusione di HIV, malaria e altre malattie infettive</p> <p>Migliorando le infrastrutture sanitarie delle comunità;</p> <p>Educando e mobilitando le comunità per aiutare a prevenire la diffusione delle malattie gravi;</p> <p>Finanziando gli studi in aree correlate alla prevenzione e alla cura delle malattie.</p>	<p>Fornendo accesso comunitario all'acqua potabile e a migliori strutture igienico-sanitarie;</p> <p>Rafforzando le capacità comunitarie per sviluppare, finanziare e mantenere sistemi idrici e strutture igienico-sanitarie sostenibili;</p> <p>Istruendo le comunità sui dei benefici dell'acqua potabile, delle strutture igienico-sanitarie</p> <p>Finanziando studi correlati all'acqua e alle strutture igienico-sanitarie.</p>	<p>Riducendo la mortalità e il tasso di malattie patologiche nei bambini sotto i cinque anni;</p> <p>Riducendo la mortalità materna</p> <p>Migliorando l'accesso all'assistenza medica essenziale, con operatori sanitari preparati per curare madri e bambini;</p> <p>Finanziando studi per in campi correlati alla salute materna e infantile</p>	<p>Assicurando alfabetizzazione e educazione di base a tutti;</p> <p>Incrementando l'alfabetizzazione degli adulti delle comunità;</p> <p>Lavorando per ridurre le disparità tra i sessi;</p> <p>Finanziando studi correlati all'alfabetizzazione e all'educazione di base.</p>	<p>Creando le capacità imprenditoriali, leader comunitari, organizzazioni locali e network comunitari per sostenere lo sviluppo economico in comunità povere;</p> <p>Sviluppando opportunità per il lavoro produttivo, soprattutto per i giovani;</p> <p>Sviluppando le capacità delle organizzazioni locali di sostenere lo sviluppo economico</p> <p>Sostenendo studi per professionisti in carriera nel campo dello sviluppo economico e comunitario.</p>

Con il Piano di Visione Futura, le aree di intervento sono legate alle sovvenzioni globali

## Inserto SM-3: Cos'è la sostenibilità?








La parola sostenibilità descrive spesso qualcosa che non danneggia l'ambiente. Ma il fattore ambiente è solo uno degli aspetti della sostenibilità. Fattori economici, culturali e sociali sono altrettanto importanti. Quando un progetto umanitario si basa sui quattro livelli della sostenibilità ha una possibilità maggiore di produrre benefici a lungo termine per la comunità. Di seguito alcuni esempi di come incorporare la sostenibilità nel tuo prossimo progetto. [da The Rotarian, Febbraio 2012]





## Comunicazione di Club

Posso servire il mio club incentivando una comunicazione interna ed esterna efficace

Obiettivi della sessione	Inseriti e documenti online
Comprendere gli elementi di una comunicazione efficace  Applicare comunicazioni efficaci alla Leadership rotariana	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Insetto CC-1: Esempio di biografia del Governatore Distrettuale</li><li>◆ Insetto CC-2: Suggerimenti per parlare in pubblico</li><li>◆ Insetto CC-3: Quattro abilità essenziali per l'organizzazione dei discorsi</li><li>◆  Capacità comunicative. Sviluppo della Leadership: Guida per l'avvio di un programma 250-IT</li><li>◆  Pubbliche relazioni efficaci 257-IT</li><li>◆  I dieci più grandi errori nei discorsi pubblici</li><li>◆  I 10 comandamenti della comunicazione</li></ul> <p>◆ allegato  online  articolo  powerpoint</p>

Questo corso si inserisce nel ciclo della Leadership nelle tre giornate del RLI. Corsi precedenti comprendono “Un’occhiata alla leadership”. Altri corsi legati a questa sessione sono Pianificazione strategica e analisi, Team Building. Corsi aggiuntivi basati su questa sessione sono Immagine Pubblica e Pubbliche Relazioni e Strategie per una Leadership Efficace. Il Servizio e l’Affiliazione sono trattati in cicli separati.

Argomenti trattati in questa sessione:

- 1) Quali possibilità ci sono per un dirigente di club o per un socio di comunicare con gli altri soci del Club?
- 2) Quali problemi ostacolano una comunicazione efficace?
- 3) Come organizzeresti e svilupperesti un buon discorso? Fate riferimento all’Insetto CC-3: Quattro capacità essenziali per l’organizzazione dei discorsi

## *The Rotary Leadership Institute*

4) Cosa si aspetta di sentire il pubblico da un relatore a:

A) una laurea;

B) un brindisi ad un matrimonio

C) una riunione di azionisti

D) una premiazione?

5) Quando una comunicazione, scritta o orale, può definirsi troppo lunga? Una comunicazione breve a volte è molto più efficace?

6) Quali sono i pro ed i contro di utilizzare una presentazione powerpoint durante un discorso?

7) Cosa ricordi dei discorsi, le relazioni e le introduzioni al tuo club? L'umorismo è appropriato?

*“Il miglior punto di forza del Rotary sta nei Rotariani. Nessun'altra organizzazione può contare su una potente risorsa umana simile.”*

Glen W. Kinross  
Past President RI  
Messaggio Presidenziale  
The Rotarian, Luglio 1997

Non ci sono sostituti per parlare prima dei tuoi amici rotariani. In questa sessione sono inclusi molti esercizi che possono aiutarti.

Esercizio 1. Dividete la classe in piccoli gruppi di 3-4 persone. Rivedete l'esempio di biografia del governatore distrettuale che vale come presentazione. Analizzate l'esempio e, se possibile, create un esempio di biografia di qualcuno di vostra conoscenza.

Esercizio 2. Dividete la classe in gruppi di coppie. I rotariani in coppia dovranno intervistarsi a vicenda per 5 minuti. Poi chiedete ad ognuno di presentarsi in 2 minuti. L'istruttore dovrà fare in modo che tutti abbiano la possibilità di presentarsi.

## **Inserto CC-1: Esempio di Biografia del Governatore Distrettuale**

Joe Rotarian è il Governatore del Distretto 4999. E' un consulente assicurativo e lavora per Mountjoy and Lufkin of Council Bluffs, Iowa. E' nato a Omaha, Nebraska e ha frequentato la scuola del posto sino al trasferimento a Lincoln, Nebraska. E' stato nella squadra di calcio della scuola, con il ruolo di attaccante. La sua squadra perse però il campionato quando era all'ultimo anno da studente. Ha poi frequentato il Mulville Community College dove conseguì la laurea in psicologia. Ha completato il proprio iter accademico al Philips Seminary a Mullville.

Dopo essere stato per 2 anni nell'esercito americano, ha lavorato per la Mullville Construction Company come supervisore di una squadra di lavori stradali e successivamente per la Ford Motor Company con sede a Wobegon, Michigan. Venne licenziato durante un periodo di perdita della compagnia. Trovò poi un lavoro come assicuratore e ora è diventato consulente assicurativo per diverse compagnie.

Joe è stato ammesso nel Rotary nel 1999 e è subito diventato presidente del Commissione 50/50. Dopo aver ricoperto molte posizioni importanti all'interno del club, divenne presidente nel 2002. A livello distrettuale ha ricoperto i ruoli di prefetto e assistente del governatore. E' stato nominato governatore nel 2009 e ha partecipato all'assemblea internazionale di San Diego.

E' sposato con Melissa Rotarian e ha tre bambini – Joe che è al 4 anno e frequenta la Washington school, Annemarie che è sposata e vive a Des Moines, Iowa e Martin che vive con loro. Vivono in Via Mulberry 549 a Council Bluffs e il suo indirizzo mail è [joe@yahoo.com](mailto:joe@yahoo.com).

## **Inserto CC-2: 10 suggerimenti per parlare in pubblico**

E' normale e spesso vantaggioso sentirsi nervosi prima di un discorso in pubblico, ma troppo nervosismo può essere dannoso.

Qui di seguito alcuni suggerimenti testati per controllare l'ansia e fare una migliore presentazione.

- 1) **Conoscenza dell'argomento.** Scegliete un tema al quale siete interessati. Cercate ulteriori informazioni sul tema stesso e includetele nel vostro discorso. Arricchite il discorso con l'umorismo, le vostre storie personali e un linguaggio informale – in questo modo non dimenticherete cosa dire.
- 2) **Esercizio, esercizio, esercizio!** Provate il discorso ad alta voce utilizzando tutti gli strumenti necessari. Rivedetelo se necessario. Eliminate le parole superflue e gli intercalari; ripetete, fate le pause, respirate. Provate il discorso con un timer e lasciate del tempo per gli imprevisti.
- 3) **Conoscenza del pubblico.** Salutate le persone del pubblico che conoscete appena arrivano. E' più semplice parlare ad un gruppo di amici piuttosto che a dei completi estranei.
- 4) **Conoscenza della sala.** Arrivate prima, camminate nella sala e provate utilizzando il microfono e i supporti visivi.
- 5) **Rilassatevi.** Cominciate rivolgendovi al pubblico. Riuscirete così a calmare i nervi. Fate delle pause, sorridete e contate fino a tre prima di dire qualsiasi cosa. (uno, due, tre. Fate una pausa. Cominciate) Trasformate il nervosismo in entusiasmo.
- 6) **Immaginatevi mentre parlate.** Immaginatevi mentre parlate, a voce alta, chiara e sicura. Immaginate il pubblico che batte le mani – vi darà molta più sicurezza.
- 7) **Pensate che il pubblico tifa per voi.** Il pubblico spera che siate interessanti, stimolanti, divertenti e istruttivi.
- 8) **Non chiedete scusa** per l'ansia o per qualche problema del momento – probabilmente il pubblico non se ne accorgerà neanche.
- 9) **Concentratevi sul messaggio** – non sul mezzo. Spostate l'attenzione dalla vostra ansia al messaggio e al pubblico.
- 10) **Fate pratica.** Il vostro discorso dovrebbe rappresentarvi – come autorità e come persona. L'esperienza porta sicurezza che è la chiave per parlare in modo efficace. Un club Toastmaster può farvi acquistare l'esperienza necessaria in un ambiente amichevole.

Risorse disponibili su [www.Toastmaster's.com](http://www.Toastmaster's.com)



## Inserto CC-3: Quattro abilità essenziali per l'organizzazione dei discorsi

34. **Utilizzate uno schema** che faciliti la comprensione
35. **Spostatevi dolcemente** da un punto al successivo
36. Create un' **apertura efficace**
37. Create delle **conclusioni efficaci**

- Le abilità trattate valgono per qualsiasi tipo di discorso, sia esso un discorso a braccio di due minuti, una proposta d'affari di 15 minuti o un discorso di un'ora

**Schema.** Diversi metodi, compreso:

- Organizzare il discorso in base alle domande Chi, Cosa, Quando, Dove e Perché
- I classici "Tre Punti Chiave"
- Cronologico
- Geografico

**Transizioni.** Le transizioni sono la Chiave.

- Delle quattro abilità, mancano il più delle volte delle transizioni appropriate nelle presentazioni. La maggior parte dei relatori fanno l'introduzione e le conclusioni secondo uno schema organizzato. Ma spesso mancano le frasi di transizione che collegano i concetti di un discorso in una unità coerente.
- In un discorso scritto (come in questo articolo), i titoli in grassetto, gli elenchi puntati e la punteggiatura aiutano il lettore a comprendere la macro struttura del testo.
- In un discorso orale, l'utilizzo delle pause e delle frasi di transizione produce gli stessi effetti; in questo modo il pubblico capisce dove termina un argomento e ne inizia uno nuovo.

**Apertura**

- Fate una premessa
- Tracciate un percorso
- Aprite con una sorpresa

**Conclusioni**

- Riassunto dei tre punti chiave
- Esortate il pubblico

Da *Toastmasters Speech 2: Organize Your Speech* di Andrew Dlugan, 29 aprile 2008, [www.Toastmasters.com](http://www.Toastmasters.com).





## Team Building

Posso promuovere la collaborazione del mio club con gruppi motivati e operativi per raggiungere i nostri obiettivi di servizio.

<b>Obiettivi della sessione</b>	<b>Inseri e documenti online</b>
<p>Analizzare in che modo vengono utilizzate le Commissioni ed il Team Building nei club</p> <p>Discutere dei vantaggi e degli svantaggi delle Commissioni</p> <p>Analizzare le Commissioni come mezzo di leadership</p>	<p>  Insetto TB-1: Struttura delle Commisisoni di Club</p> <p>  Insetto TB-2: Esercizio dello standardo del club</p> <p>  Manuale del Presidente di Club 222-IT</p> <p>  Piano direttivo di club 245-IT</p> <p> allegato  online  articolo  powerpoint</p>

Questo corso si inserisce nel ciclo della Leadership nelle tre giornate del RLI. Corsi precedenti comprendono “Un’occhiata alla leadership”. Altri corsi legati a questa sessione sono Pianificazione strategica e analisi, Comunicazione di Club. Corsi aggiuntivi basati su questa sessione sono Immagine Pubblica e Pubbliche Relazioni e Strategie per una Leadership Efficace. Il Servizio e l’Affiliazione sono trattati in cicli separati.

Argomenti trattati in questa sessione:

1) Perché utilizziamo il team building e le commissioni in un club Rotary?

Ci sono vantaggi e svantaggi per approcci diversi?

2) Come possono essere utilizzate le commissioni ed le squadre di rotariani in maniera efficace?

\ Quanto è importante la delega di obiettivi e responsabilità? *Sono la stessa cosa?*

3) All’interno della Commissione, quale è il ruolo del Presidente di Commissione?

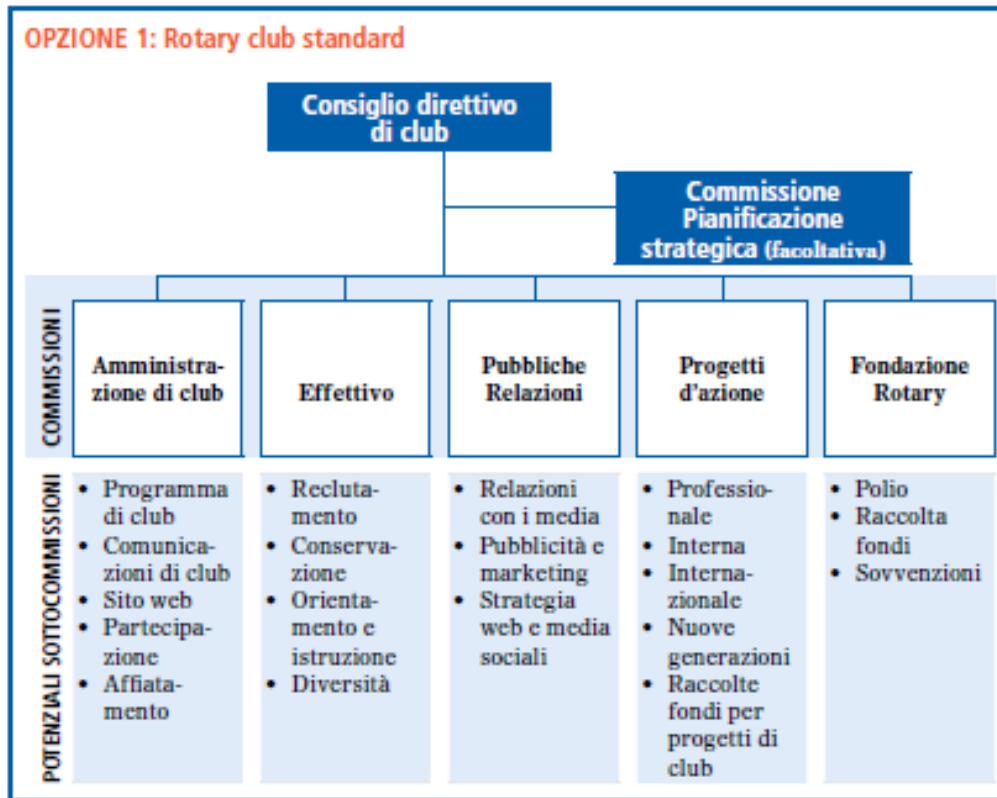
del Presidente di Club?

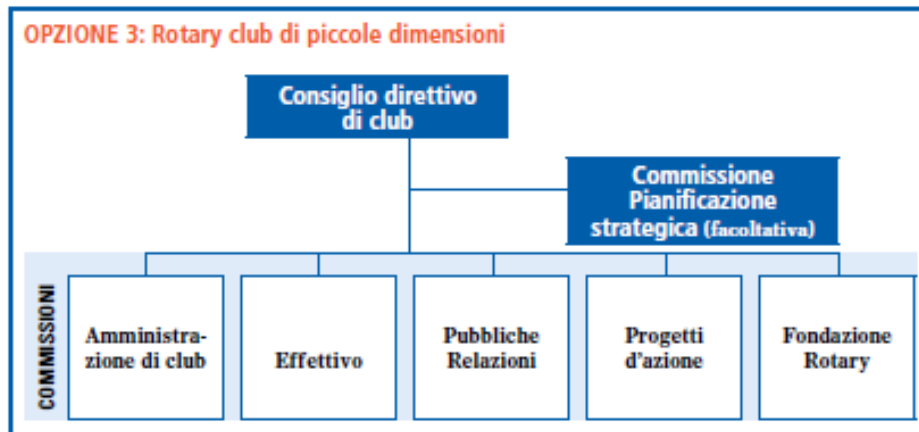
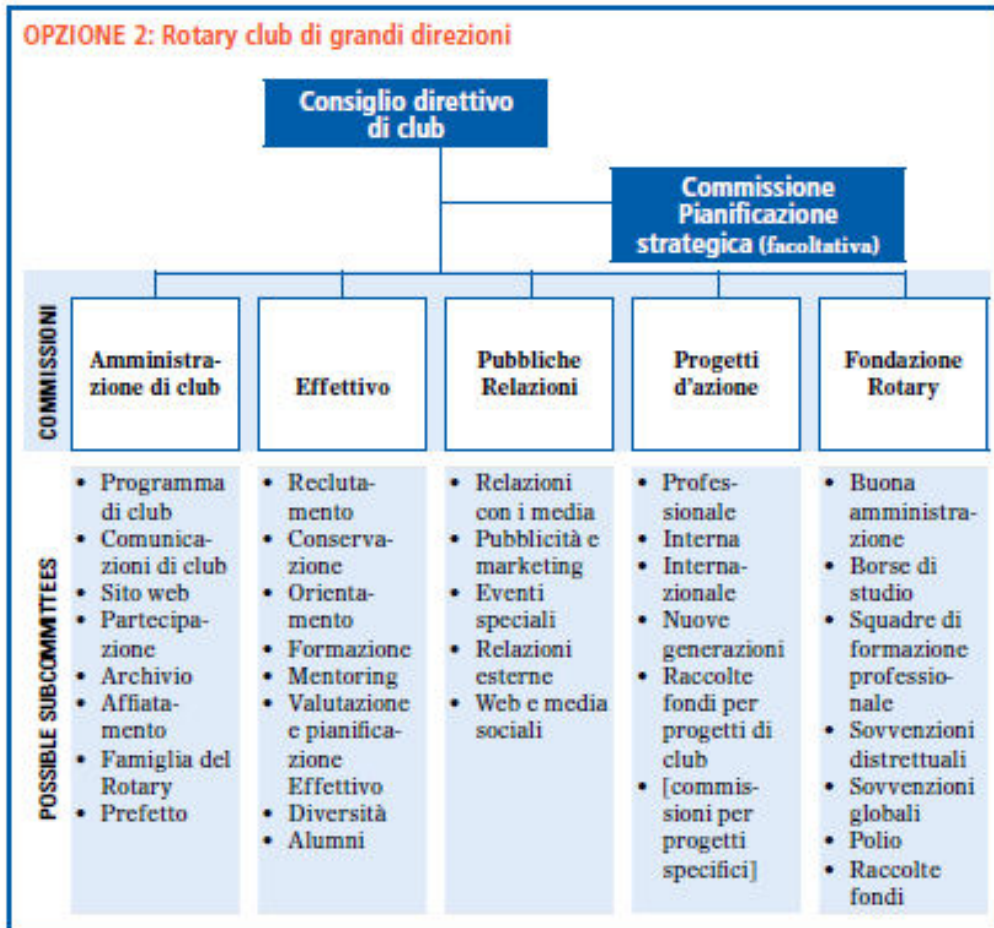
del Segretario di Club?

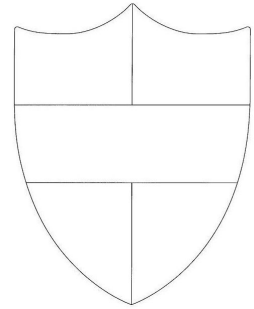
4) Esercizio gagliardetto di club (Insetto TB-2).

## Inserto TB-1: Struttura delle Commissioni di Club

(dal Manuale del Presidente, Appendice A, Pag. 2)







## Inserto TB-2: Il gagliardetto di club

Obiettivo: Creare un gagliardetto di club

Materiale: utilizzare lo schema vuoto della prossima pagina o disegnarlo su una lavagna

Tempo: i gruppi avranno 20 minuti per creare il loro gagliardetto e 15 minuti per rivedere le domande

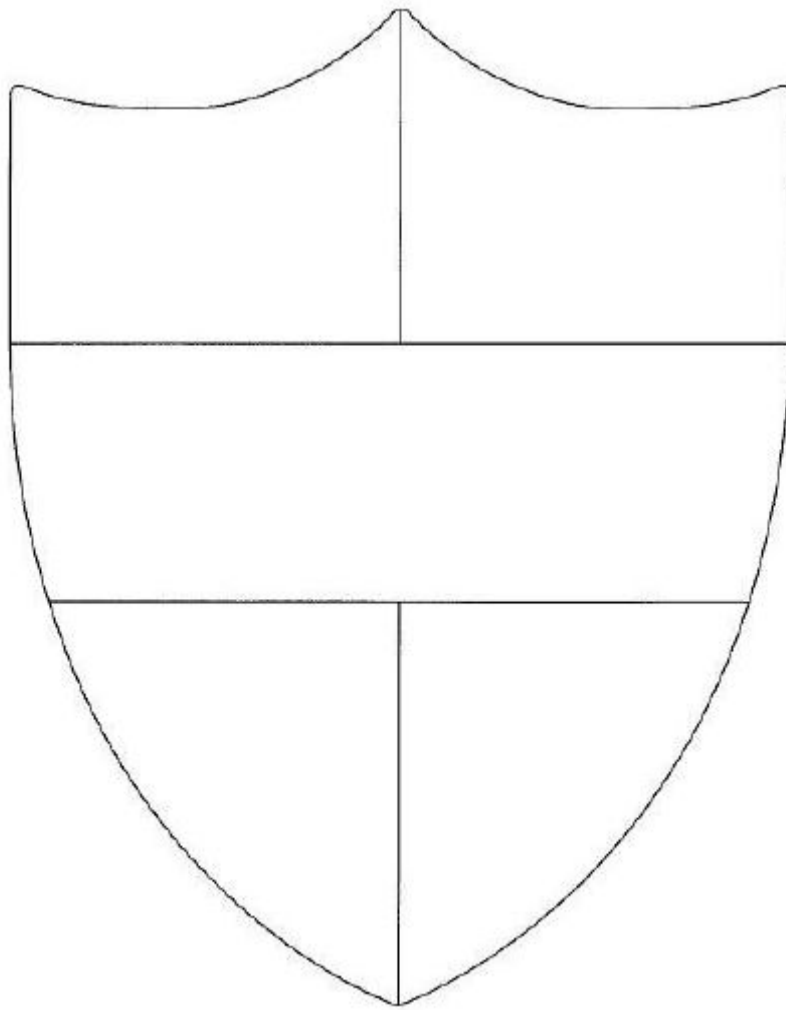
Esercizio: la classe dovrà essere divisa in gruppi. Le istruzioni sotto riportate dovranno essere lette dal moderatore. I gruppi dovranno essere distanziati e dovranno lavorare autonomamente.

Istruzioni: lo stemma è la pratica di progettare, mostrare, descrivere e registrare un gagliardetto. E' un sistema di identificazione molto personale e espressione individuale o di gruppo. Il gagliardetto è utilizzato per illustrare caratteristiche specifiche, azioni, risultati o tratti distintivi importanti per gli individui o per un'organizzazione. Il termine "blasone" deriva dal tedesco "suonare il corno". A turno i messaggeri suonavano la tromba ed era loro compito spiegare il significato dello scudo ai partecipanti. Possiamo dire quindi che il "gagliardetto" descrive uno scudo in termini araldici.

L'obiettivo è di progettare, sviluppare e descrivere un gagliardetto di club. Si può usare lo schema riportato di seguito o disegnare un altro tipo di gagliardetto. I simboli, i colori e tutti gli elementi utilizzati dovranno comunque essere spiegati ed essere rilevanti per il Rotary, il club ed il distretto.

Il disegno non deve essere perfetto da un punto di vista artistico ma deve essere chiaro; dovrà essere descritto dai creatori e compreso dalla classe.

Dopo aver descritto e spiegato i gagliardetti creati, i gruppi dovranno rispondere alle domande del punto 4 che saranno poste dal moderatore.





## Attrarre nuovi soci

Posso incoraggiare il riesame del mio club dal punto di vista della sua posizione distintiva nella mia comunità e dei soci che attrae.

<b>Obiettivi della sessione</b>	<b>Inserti e documenti online</b>
Identificare il profilo ed il pubblico di riferimento del mio club  Definire le caratteristiche del pubblico di riferimento  Analizzare il modo in cui il club può attrarre il pubblico di riferimento	◆ Insetto ANS-1: Profilo del club ◆ Insetto ANS-2: Relazioni ◆ Insetto ANS-3: Processo di affiliazione ◆ Insetto ANS-4: Commissione di Club per l'affiliazione 📄📄 Guida allo sviluppo dell'effettivo 417-IT 📄 Come proporre un nuovo socio 254-IT ◆ allegato 📞 online 📄 articolo 📄 powerpoint

Questo corso si inserisce nel ciclo dell’Affiliazione nelle tre giornate del RLI. Corsi precedenti comprendono Il Mio Rotary, Etica e Servizio Professionale, e Coinvolgimento dei soci. Un altro corso legato a questa sessione è Rotariani, Servizio e Aspettative. Il Servizio e l’Affiliazione sono trattati in cicli separati.

Argomenti trattati in questa sessione:

- 1) Cosa si intende per pubblico di riferimento?

Il tuo club ha un pubblico di riferimento?

- 2) Chi dovrebbe essere invitato a entrare a far parte del club?

- 3) In che modo il tuo club potrebbe attrarre il pubblico di riferimento?

## *The Rotary Leadership Institute*

- 4) Cosa potrei suggerire al mio club per attrarre il “pubblico di riferimento”?
  
- 5) Come può reclutare nuovi soci la commissione per l’effettivo?



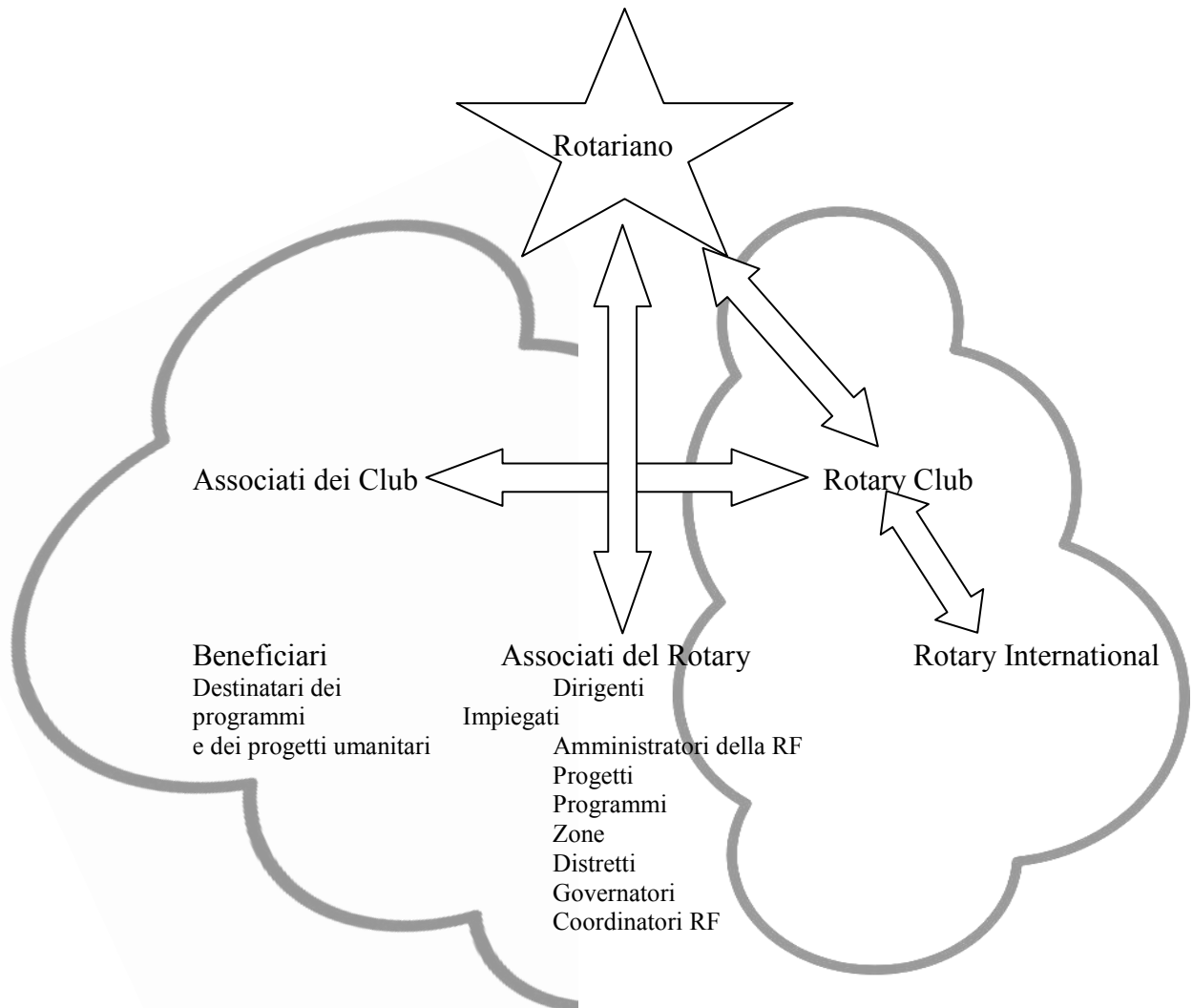
## Inserto ANS-1: Profilo del Club

Dei soci			
Età media			
Quanto sono attivi?	1	2	3
Quanto è costoso?	1	2	3
Quanto è esclusivo?	1	2	3
Quanto è divertente?	1	2	3
Quanto è efficiente a livello del servizio locale	1	2	3
Quanto è efficiente a livello del servizio globale?	1	2	3
Quanto è prestigioso?	1	2	3
Quanto è efficiente nel creare collegamenti?	1	2	3
Quanto aiutano gli altri del club?	1	2	3
Quanto vengono coinvolte le famiglie?	1	2	3
Quanto viene sviluppata la leadership	1	2	3
Quanta pubblicità	1	2	3

## Inserto ANS-2

Nuvola delle PR interne

Nuvola delle PR esterne/  
pubblico di riferimento



\*Pubblico di riferimento – I Rotariani presenti e futuri sono il pubblico di riferimento di ogni club. Si tratta di professionisti locali e dei leader della comunità che possono fare un uso discrezionale del proprio tempo. Senza di loro l'intera organizzazione non esisterebbe. I club presenti e futuri costituiscono il pubblico di riferimento del Rotary International.

\*\*Posizione distintiva – la posizione distintiva del Rotary, il suo marchio è una risorsa intellettuale che fa nascere nel pubblico di riferimento pensieri, sentimenti e immagini. Tutte le parti in entrambe le nuvole devono conoscere e comprendere la posizione distintiva del Rotary e come è legata al pubblico di riferimento perché il legame ai bisogni ed ai pensieri del pubblico porta alla fedeltà.

Ci deve essere comprensione e allineamento completo alla posizione distintiva del Rotary\*\* tra la percezione del pubblico di riferimento e la realtà interna.

Fornitori

## Inserto ANS-3: Processo di affiliazione

### Trovarli

#### Qualifiche

- Adulti di buon carattere
- Proprietari, soci, dirigenti o
- Posizione discrezionale negli affari/nella professione o
- Pensionati
- Profilo da socio

#### Dove cercare

- Sondaggi sulle classifiche
- Amici/familiari
- Contatti d'affari
- Aziende nuove o esistenti
- Luoghi di culto
- Partecipanti ai programmi GSE, RYLA, Scambio giovani, Borse di Studio, ex Rotaractiani
- Altro

#### Sensibilizzare attraverso

- Pubblicità
- Pubbliche relazioni
- Brochure

### Cooptarli

### Contatto Iniziale

- Personale
- Telefonico
- Postale

### Informazioni

- Brochure distrettuale
- Brochure del club
- Questo è il Rotary
- Potenziali Progetti

### Approvazione

- Presentate il modulo di proposta (al presidente della commissione per l'effettivo)
- Approvazione del consiglio
- Informare i soci (10 giorni per commenti)

### Visite al Club

- Costi
- Presentazione
- Approfondimento
- Registrazione

### Pre-orientamento

- Benefici
- Responsabilità
- Costi

- Opportunità
  - Ulteriori Informazioni
- #### Presentazione
- Cerimonia Formale
  - Invito della famiglia
  - Kit del nuovo socio

### Interessarli

#### Coinvolgimento

- Programma del Badge rosso
- Affiancate un mentore
- Forum per i nuovi soci
- Incarichi di commissione
- Partecipazione ai nuovi progetti
- Date il benvenuto
- Partecipare ai caminetti

#### Rivolgetevi ai soci dimissionari

#### Fate delle interviste

Offrite informazioni di contatto e le date di affiliazione a altri club

Ricordate: La chiave della conservazione è essere un club attivo con buoni incontri, buoni programmi e molte attività nelle quali i soci vengono coinvolti

## Inserto ANS-4: La Commissione di Club per l'Effettivo

Il ruolo della commissione per l'effettivo è di sviluppare ed implementare un piano d'azione per lo sviluppo dell'effettivo. Per essere efficiente un club ha bisogno di soci. L'abilità del tuo club di servire la comunità, sostenere la Fondazione Rotary e di sviluppare leader capaci di servire il Rotary al di sopra del livello di club è strettamente legato alla sua dimensione e alla forza della base sociale.

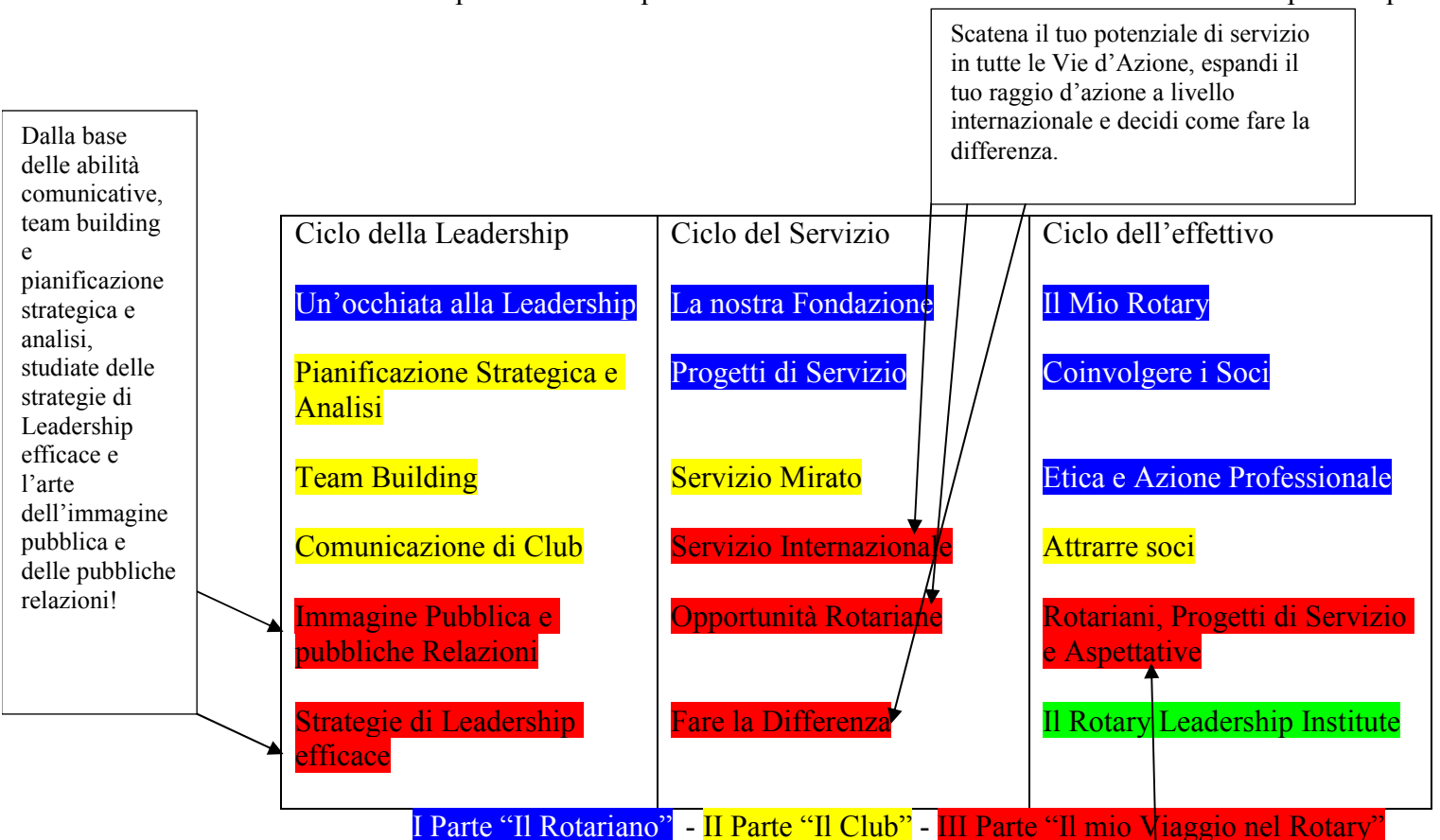
Le responsabilità della Commissione di Club per l'Effettivo sono riassunte di seguito e vengono approfondite nel "Manuale della Commissione di Club per l'Effettivo", 226B-IT, scaricabile dal sito [www.rotary.org](http://www.rotary.org). Il materiale nel riquadro è stato estratto dalla Guida alla Pianificazione di Club efficienti.

**Quali strategie il club intende usare per conseguire questi obiettivi? Barrare le apposite caselle.**

- Mettendo a punto un piano di conservazione dell'effettivo incentrato sulla partecipazione attiva a programmi, progetti, formazione continuativa e attività esplicitamente intese a interessare e coinvolgere i soci
- Assicurandosi del fatto che la commissione effettivo sia a conoscenza delle più efficaci tecniche di reclutamento dell'effettivo
- Sviluppando un piano di reclutamento che rifletta la diversità della comunità
- Spiegando le aspettative e le responsabilità connesse all'affiliazione al Rotary
- Attuando un programma di orientamento incentrato sui nuovi soci
- Creando un opuscolo indirizzato ai soci potenziali, con informazioni generali sul Rotary e specifiche sul club
- Affiancando un Rotariano esperto a ogni nuovo socio
- Riconoscendo ufficialmente il contributo dei Rotariani che sponsorizzano nuovi soci
- Incoraggiando la partecipazione dei soci ai Circoli professionali rotariani o ai gruppi d'azione
- Partecipando alle iniziative di riconoscimento dello sviluppo dell'obiettivo
- Sponsorizzando un nuovo club
- Altro (specificare):

Nella prossima sezione...  
Una introduzione alla III Parte del RLI

La I Parte si incentra sulle nozioni base dell'essere rotariano.  
La II Parte cerca di incrementare l'efficacia dei Club!  
La III Parte apre la strada al più alto Servizio rotariano e all'esame critico di temi più complessi.



Scatena il tuo potenziale di servizio in tutte le Vie d'Azione, espandi il tuo raggio d'azione a livello internazionale e decidi come fare la differenza.

**Iscrivetevi alla III Parte del RLI!!!!**

Costruito sui corsi dell'affiliazione e del servizio professionale, esamina uno dei punti più caldi: il tuo club sta trascurando i soci più giovani deludendo le aspettative di connessione, affiancamento e servizio? E' questa la chiave per risolvere la crisi