



프레지던트 트레이닝 라이프사이클 (PTL)

리드

챕터 회장 대상
1월/2월 커리큘럼

트레이닝의 **LEAD** 단계에 오신 것을
환영합니다.

본 워크북에서는 **모범 사례** 및 귀하와
귀하의 이사회가 한 해를 잘 마무리하기
위해 취해야 할 **주요 조치들을**
살펴보시게 됩니다.

본 모듈에서 학습 할 사항

1 임기의 절반이 지난 시점에도 보드를 동기부여된 상태로 유지하는 방법

2 MAP 사용하기



5 챗터 어드민 과 효과적으로 협업하는 방법



3 중반 체크인 호스팅하기

4 챗터 멤버들의 참여를 유도하는 5가지 핵심전략

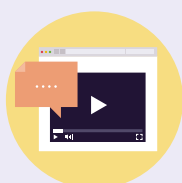
1

파급력 있는 하반기를 조성하는 방법

유념해야 할 질의 사항:

귀하가 회장직을 마친 후에도 챗터에서 계속 진행하기를 원하는 사항을 2가지만 말해보세요.

귀하가 임기를 개시하기 전 전 회장으로부터 들은 내용 가운데 유익했다고 생각되는 사항을 1가지만 말해보세요.



과제
비디오 1 시청하기

2

MAP/실행 계획 재검토하기

MAP 검토하기

먼 추억처럼 느껴질 수도 있지만, 연초에 개최된 챗터 전략 서밋 (Strategy Summit) 에서 귀하와 귀하의 보드는 패실리테이터와 함께 MAP (Measurable Accountability Plan)을 작성하는 데 많은 시간을 쏟았습니다.

1. EO에서 진행한 전략 서밋을 주최한 경우, 기존에 기재된 메모의 세부내용을 다시 검토해 보십시오.

계획했던 30일차, 60일차, 그리고 90일차 목표치 대비 자신의 성과를 성공적으로 평가하셨습니까?



과제

MAP를 보유하고 있다면 지금 꺼내서 본인 챗터의 진행상황을 검토하십시오.

2. MAP를 검토할 때 고려할 사항:

목표를 다 달성했다면 어떻게 하실 겁니까?	그렇지 못했을 경우에는 어떻게 하실 겁니까?
<p>초기 전략 서밋에서 설정한 목표를 이미 달성했다면, 성공을 축하하는 시간을 가지십시오. 귀하의 보드는 목표를 달성했으며, 인정을 받을 자격이 있습니다.</p>	<p>그러나 아직 끝나지 않았습니다! 회계연도 마감까지는 아직 몇 달이 남아 있습니다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 다음 보드 회의에 MAP를 가져와서 이를 보드와 공유하여 그들이 해야 할 일들을 상기시키고 그들의 책임을 다시 강조하십시오. 2. 문제점과 성공에 대해 논의한 후, 연초의 건인력을 회복하기 위해 중반기 서밋을 개최할 수도 있습니다.
<p>일단 축하가 끝나면 초점을 전환하세요! 올해 남은 기간 동안 추진력을 유지하려면 승계 계획에 초점을 맞추십시오.</p>	<p>챕터의 진행 상황이 여전히 답보상태라고 느끼고 MAP를 재검토해도 문제가 해결되지 않으면, 추가 지원을 위해 Regional Council에 문의하십시오.</p>
<p>신임 보드의 효율성을 최대화하려면, 퇴임 체어들이 (기존 전략을 계속 발전시켜 나가기 위한 신임 체어들과의 협력 방안에 대한 명확한 이해를 포함하는) 인계작업을 위한 계획을 수립했는지 확인하십시오.</p>	<p>방법은 다음과 같습니다:</p> <p>1 단계: 지원을 받기 위해 가장 먼저 연락해야 할 사람은 Area Director입니다. 귀하의 Area Director는 챕터 회장직을 수행한 경험이 있으며, 다분히 많은 교훈을 귀하와 공유할 수 있을 것입니다.</p> <p>2 단계: 귀하의 챕터가 특정 프로그램 (예: 러닝, 포럼 등)으로 어려움을 겪고 있는 경우, Regional Council에 특정 문제에 대해 지원을 제공할 수 있는 다기능 디렉터 (MFD)가 있습니다. 또한 MFD는 귀하가 EO의 제품을 더 잘 활용할 수 있도록 도움을 주기 위해 지역 내에서 협력 기회를 마련할 수 있습니다.</p>

REGIONAL COUNCIL을 위한 지원 디렉토리

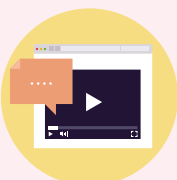
해당 RC 네트워크에 대한 인포그래픽은 어디에서 찾을 수 있습니까?

Regional Council 보드에 누가 있는지 파악하는 가장 좋은 방법은 Samepage 그룹의 인포그래픽 페이지를 검토하는 것입니다. 그래도 찾기 힘들 시 eonetnetwork.org 의 Regional 매니저 및/또는 멤버 서비스 센터 직원에게 문의하십시오.

SAMEPAGE 그룹

REGIONAL 매니저

멤버 서비스 센터 (MSC)



과제
두번째 비디오 시청하기

3

중반 (MID-YEAR)체크인 호스팅하기

유념해야 할 질의 사항:

이러한 소강 상태에서 보드의 의욕을 높이 유지하기 위해 활용할 전략을 한 가지만 말해보세요.

보드 멤버 가운데 귀하가 관계를 유지해야 할 한 명을 꼽으라면 그는 누구입니까? 그 이유는 무엇입니까? 보드와는 언제 만날 예정입니까?

Check-in은 반드시 실시해야 합니까?

회계 연도가 시작되기 전 챗터 계획을 세웠을 당시만 해도, 모두들 의욕에 넘쳤고 일을 시작하게 된 것에 흥분감을 느꼈습니다. 그런 다음 변화가 일어났습니다. 최우선 과제들이 무엇인지 보드에서 기억이라도 합니까?

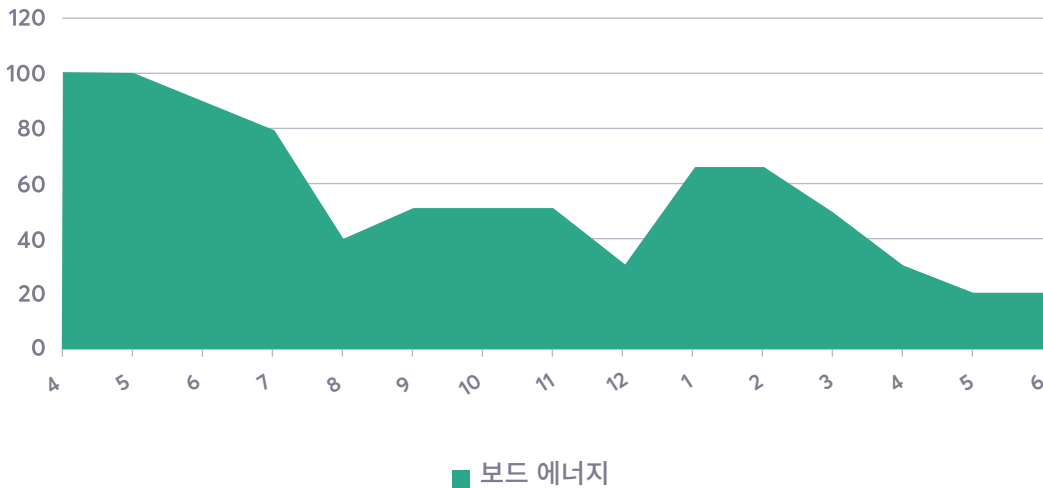


과제

올해 보드의 최우선 과제들을 나열할 수 있습니까? 잊보기는 금물입니다!

연중 중반은 흔히 보드가 에너지 소강 상태에 빠지는 시기입니다. 이는 에너지를 재충전하기 위해 무언가를 계획하기에 좋은 시기입니다!

회계 연도 중 평균 보드 에너지



중반기 서밋의 가치

중반기 서밋은 연초에 설정된 최우선 과제, 성공 지표 및 실행 항목에 대한 챗터의 진행 상황을 보드 차원에서 점검하는 좋은 방법입니다.

이는 또한 당초의 목표를 변경하거나 챗터의 현 상황에 보다 부합하는 새로운 목표를 설정할 수 있는 기회이기도 합니다 (또는 당초의 목표를 달성하고 더 나아가 그 이상을 달성하고 싶을 수도 있습니다).

서밋 개최를 결정하는 방법에는 두 가지가 있습니다.

1. EO 패실리테이터 고용하기

- 이것은 연초에 전략 서밋에서 EO 패실리테이터를 고용한 챕터의 경우에 가장 적합한 다음 조치입니다. 패실리테이터는 귀하의 당초 MAP (Measurable Accountability Plan)을 가지고 준비작업에 임할 것입니다.

유용한 팁! 가용한 보조금이 있을 수 있으므로 Regional 스태프에게 문의해 보십시오.

2. 외부 패실리테이터 고용하기

- 다른 시스템을 사용하여 우선순위와 메트릭스를 추적하는 경우에는 외부 진행자를 고용하는 것이 가장 바람직합니다.
- 비용은 다양합니다.

중반기 서밋을 개최하고 싶지 않은 경우, 다른 옵션은 어떤 것이 있을까요?

보드 디너

보드 디너는 중반기 서밋과 함께 개최될 수도 있지만, 보드 전체가 하루 종일 회의에 시간을 쓸 수 없는 경우, 대체 옵션으로 사용할 수도 있습니다.

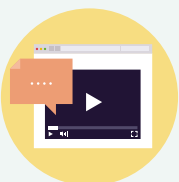
저녁 식사를 하면서 전략적 계획 대비 진전 상황과 실행 항목들을 논의하는 보드 회의를 개최함으로써, 식사와 업무회의를 겸한 행사로 진행하는 것이 가장 바람직합니다. 이 행사는 재미요소가 꼭 포함되어야 함을 명심하십시오! 다음은 다른 챕터들이 보여준 몇 가지 사례입니다:

- 살인 미스터리 디너
- 어느 가정의 개인 요리사
- 유명 셰프와 함께하는 특별한 저녁식사 (뉴욕의 제임스 비어드 하우스)
- 요리 교실
- 와인/위스키 시음
- 가족 동반 피크닉
- 디너 크루즈

기타 활동 아이디어

보드가 협업할 수 있는 대화형 체험을 중반기 check-in에 추가하여 팀의 단합을 장려 할 수 있습니다. 그 외 몇 가지 아이디어는 다음과 같습니다:

- 로프 코스
- 목장 휴양지/보드 휴양지에서 1박



과제
세번째 비디오 시청하기

4

확인하는 5가지 방법 멤버 참여도 개편 전

유념해야 할 질의사항:

멤버 참여도는 어떤 방식으로 측정하나요?

성공적 개편을 보장하기 위해 챗터 멤버들의 참여 고무 전략을 강화하십시오.

멤버 참여 고무 전략의 골자는 멤버들과의 관계를 구축하고, 그들의 삶에 고유한 가치를 더하며, EO의 역할을 상기시키기에 충분할 만큼 자주 그들의 관심을 사로 잡는 것입니다.

멤버들이 EO에 가입하는 이유는 무언가에 소속감을 느끼고 싶기 때문입니다. 그들은 동료들과 관계를 맺고, 공유하며, 성장하기를 원합니다. 그러나 챗터의 모든 멤버가 동일한 요구 사항을 가지고 있을 가능성은 거의 없습니다.

직업, 나이, 지역 및 관심사에 따라 멤버들이 가치를 창출하는 방식은 다양합니다. 의미있는 참여 고무 전략을 위해서는 챗터에 열심히 관여하는 사람들뿐만 아니라, 더 중요한 것은, 챗터 이벤트나 그룹 활동에 참여하지 않고 있는 멤버들을 위한 가치창출 전략을 고려해야 합니다.



과제
EO의 어떤 요소가 가장 가치있다고 생각합니까?

각각의 특정 멤버의 고유한 요구사항에 따라 어느 프로그램과 혜택을 활용해야 하는지를 특정하기 위한 편리한 툴킷이 EO에서 개발되었습니다. 특정 멤버가 Forum 팬, 네트워크, 리더 또는 학습자의 역할에 적합한지 판별함으로써, 그가 가장 공감할 수 있고, 참여할 가능성도 높은, 개별 맞춤형 참여 기회들을 고안할 수 있습니다. 멤버 여정 (Member Journey) 툴킷은 [여기에서](#) 찾을 수 있습니다.

참여도가 높은 멤버들은 멤버십을 갱신하고, 우리 조직과 회원 및 그 가치를 열정적으로 지지할 가능성이 더 높습니다.

성찰의 시간!

- 현재 회원들의 참여도는 어느 정도입니까?
- 참여도가 높은 회원들은 어떤 활동에 참여하고 있습니까?
- 그 활동들의 영향을 추적할 수 있는 방법은 무엇입니까?
- 멤버들이 갱신 결제시기를 놓치기 전에, 그들의 참여를 유도할 수 있는 방안은 무엇입니까?

멤버들의 참여도를 높이는 방법은 상상할 수 있는 만큼이나 다양합니다.

쉬운 일은 아니지만, 올바른 전략을 사용하면 성공할 수 있습니다. 이를 위해, 우리는 귀하의 임기 중 향후 6개월 내에 성공적인 갱신 시즌을 맞이하기 위한 5가지의 현명한 전략을 선정했습니다!

1. 개인 맞춤형 독려활동 (귀하 또는 챗터 어드민 소관)

eonetwork.org에 있는 "갱신 가능성" 대시보드를 통해 조직 및 챗터에 대한 개별 회원의 참여도를 가능할 수 있는 귀중한 시각이 제공됩니다. 추가 지원활동이 필요한 영역을 특정하기 위해, 멤버의 기록을 확인하여 멤버의 참여도를 확인하십시오. 해당 멤버는 지난 3개월 동안 행사에 참석했습니까? 마지막으로 로그인한 시점이 언제입니까? 챗터 그룹에서 적극적으로 활동하고 있습니까? 패턴이 보이면 해당 멤버에게 연락하십시오. 먼저 이메일을 시도한 다음 전화를 하십시오. 응답이 없다면? 개인적인 메모를 보내 보십시오. 각 작업은 5분도 채 걸리지 않으며, 멤버의 참여 재개를 유도할 수도 있습니다.

2. 챗터의 전체 멤버들을 대상으로 매월 단체 이메일 발송

자신의 소통 전략에 대해 생각해 보십시오. 멤버들과 얼마나 자주 소통하고 있습니까? 멤버들이 분기별 뉴스레터나 러닝행사에서만 귀하의 목소리를 듣게 된다면, 충분한 소통이 이루어지지 않고 있다고 볼 수 있습니다. 멤버들에게 매주 이메일을 보낼 필요는 없지만, 한 달에 한 번은 연락이 이루어져야 합니다. 그들에게 챗터에서 일어나는 변화들과 최신 소식들을 알려주고, 멤버들의 색다른 경험담을 공유하거나, 업계 뉴스로 관심을 끌어 보십시오.

3. 접수된 피드백에 대한 정기 검토

더 깊고 더 인간적인 차원에서 친분을 맺게 되면, 해당 멤버가 누구인지, 무엇을 원하는지, 어떻게 만족시킬 수 있을지에 대해 더 잘 이해할 수 있습니다. 이벤트나 사교모임 후 일반적인 간단한 피드백 설문조사, 개방형 제안 상자, 또는 타운홀 미팅은 멤버의 의중을 읽고 그들에게 가치를 제공하는 것과 그렇지 않은 것이 무엇인지 이해할 수 있는 중요한 방법들입니다. 피드백에 따라 계획, 활동 및 이니셔티브를 변경하여 멤버들의 만족도를 극대화하는 것도 마찬가지로 중요합니다.

4. 포럼 모더레이터와의 미팅

챗터 멤버들의 열정을 이해하는 또 다른 방법은 포럼 챗터의 포럼 모더레이터와 상호 작용하는 것입니다. 포럼 모더레이터는 멤버들의 만족도에 대한 보다 개인화된 피드백을 생성하고 해결해야 할 문제점들을 부각시키는 데 도움을 줄 수 있습니다. 포럼 모더레이터와의 분기별 회의는 철저한 멤버 참여 유도 전략에 보탬이 될 수 있습니다.

5. 챗터별 참여도 설문조사

멤버들에게 그들의 입장에서 가장 중요한 것이 무엇인지, 현재 챗터가 제공하지 못하고 있는 것이 무엇인지 질문함으로써, 멤버들의 요구에 보다 부합하도록 참여 유도 전략을 다듬을 수 있습니다. 멤버 참여도에 초점을 맞춘 특정 설문조사를 통해, 귀하가 현재 어떤 위치에 놓여있는지, 그리고 향후 성공적인 갱신 시즌을 확보하기 위해 무엇을 해야 할지에 대해 보다 명확히 이해할 수 있습니다.

동료들로부터 영감 받기

EO 구르가온 (Gurgaon) 챗터의 통합 설문조사 템플릿

EO 구르가온: https://docs.google.com/forms/d/1s-W49kFTuHno_H6Tv4XGWFj89yJqDmQOZix6LC-svao/viewform?edit_requested=true

다음은 설문을 시작하기 위한 몇 가지 개방형 질문입니다:

- 좀 더 알고 싶은 업계 관련 주제가 있습니까?
- 귀하에게 가장 가치있는 멤버십 혜택들은 무엇입니까?
- EO 프로그램 중 어느 것이 가장 마음에 드십니까?
- 소셜 미디어에서 더 보고 싶은 내용은 무엇입니까? (EO 이벤트, 멤버 스포트라이트, 업계 관련 뉴스 등)
- EO에 자원한 적이 있습니까? 자원한 적이 없다면, 본인의 자원을 유발할 수 있는 요인은 무엇일까요?
- 향후 어떤 이벤트가 개최되어지기를 바랍니다?

도태되지 않기 위해 혁신하세요!

지금까지 도움이 될 수 있다고 생각하는 몇 가지 아이디어를 소개했지만, 귀하 스스로도 챗터의 멤버 참여도를 높이기 위해 다양하고 혁신적인 방법을 시도함으로써 앞서나갈 수 있습니다. 다만 그렇게 함에 있어서 우리와 공유하는 것을 잊지 마십시오!



과제
네번째 비디오 시청하기

5

중반기 보고 받기 (챗터 어드민 대상)

역동적이고 지속적으로 진화하는 EO 세계에서, 챗터 어드민들은 모든 챗터의 중추임이 입증되었습니다. 그들의 지식, 전문성, 능력, 다양한 기술 및 경험은 챗터의 미래를 확보하는데 귀중한 자원입니다.

귀하가 지휘권을 인계함에 있어서는, 반드시 챗터 어드민들을 참여시키고 연중 내내 참여한 활동, 이니셔티브 및 작업을 제대로 마무리함으로써 임기를 효과적으로 종료할 수 있습니다.

또한 챗터 어드민의 연간 성과를 평가하고 개선을 위해 피드백을 공유하는 것도 중요합니다.

이 과정을 효과적으로 진행하기 위한 몇 가지 아이디어는 다음과 같습니다:

- 차기 회장 및 기타 보드 멤버들로부터 성과에 대한 피드백 받기
- 개별적으로 멤버들의 의견을 구하거나 챗터 설문조사를 통해 피드백을 수집하십시오.
- 필요한 지역 및 글로벌 활동, 전화회의 및 이니셔티브에 챗터 어드민이 참여한 정도를 확인하려면 Regional 매니저에게 문의하십시오.
- 후일을 위해 성과에 대한 평가를 문서화하기



과제

1월 또는 2월에 보고를 받을 수 있도록 미리 일정을 정하고, PTL LEAD 리소스에 포함된 챗터 관리자 체크리스트를 통해, 귀하의 발전 상황을 평가하고 하반기에 완료해야 할 사항들을 확인하십시오.



과제

다섯 번째 비디오 시청하기

서둘러 시작하는 사람은
많지만 끝까지 마무리하는
사람은 흔치 않다.

– 게리 라이언 블레어 (Gary Ryan Blair)



과제
여섯 번째 비디오 시청하기

