



TREINAMENTO DE CICLO DE VIDA  
DOS PRESIDENTES (PTL)

# CONDUZIR

CURRÍCULO DE  
LIDERANÇA PARA  
PRESIDENTES DE  
CAPÍTULO  
DE JANEIRO/  
FEVEREIRO

Bem-vindo à seção de **LIDERANÇA**  
do Treinamento de Ciclo de Vida  
dos Presidentes (TCVP).

Neste manual, você encontrará  
**melhores práticas** e **ações**  
**essenciais** para garantir que você e  
seu conselho terminem o ano com  
fortalecidos.

# O QUE ESTE MÓDULO LHE ENSINARÁ

1 COMO MANTER SEU CONSELHO MOTIVADO NO MEIO DO CAMINHO



2 COMO USAR O MAP



5 COMO TRABALHAR DE FORMA EFICAZ COM SEUS COLABORADORES DO CAPÍTULO



3 FAZENDO UM CHECK-IN NO MEIO DO ANO

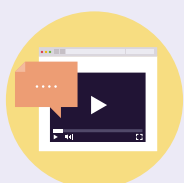
4 AS CINCO TÁTICAS PRINCIPAIS PARA ENGAJAR OS MEMBROS DO CAPÍTULO

# COMO TER UM SEGUNDO SEMESTRE DE IMPACTO

## PERGUNTAS CONSCIENTES:

Quais seriam os dois elementos que você gostaria que seu capítulo desse continuação após sua saída do cargo?

O que o ex-presidente disse a você antes do ano iniciar que foi útil?



**AÇÃO**  
ASSISTIR AO VÍDEO 1

# 2

## ANALISE NOVAMENTE SEU MAP/ PLANO DE AÇÃO

### REVISE SEU MAP

Pode parecer uma lembrança distante, mas você e seu conselho investiram horas e horas desenvolvendo um Plano de Responsabilidade Mensurável (MAP) com seu facilitador durante o Strategy Summit virtual realizado no início do ano.

- 1. Se você organizou um Strategy Summit facilitado pela EO, dê uma olhadinha em suas anotações detalhadas armazenadas no Samepage.**

Você obteve sucesso medindo seu desempenho em relação às metas de 30, 60 e 90 dias do plano?



**AÇÃO**  
SE VOCÊ TEM UM MAP, REVISE-O AGORA PARA ANALISAR SEU PROGRESSO.

## 2. Aspectos a serem considerados ao revisar seu MAP:

O que fazer se você já alcançou todas as metas?	O que fazer se você não tiver alcançado todas as metas?
Se você já atingiu as metas definidas em seu Strategy Summit inicial, tire um momento para comemorar este sucesso. Seu conselho cumpriu todas as metas e merece ser reconhecido.	Ainda não acabou! Ainda faltam alguns meses para o fechamento do ano fiscal. <ol style="list-style-type: none"><li>1. Tenha o MAP disponível durante a sua próxima reunião com o conselho e compartilhe-o com todos para lembrá-los de suas responsabilidades e uma vez mais frisar a responsabilidade de cada um.</li><li>2. Depois de discutir temas onde ficaram travados e também aqueles onde foram bem-sucedidos, considere organizar um summit de meio do ano para recuperar a energia que tinham no início do ano.</li></ol>
Depois de celebrar, redirecione o foco! Para manter a energia até o final do ano, direcione seu foco para o planejamento sucessório.	Se você ainda está se sentindo travado com o progresso de seu capítulo e uma nova análise do MAP não resolve seu desafio, consulte seu ROC para suporte adicional.
Para maximizar a eficácia do novo conselho, certifique-se de que os diretores que estiverem deixando seus cargos planejaram suas transferências, especialmente no que diz respeito a trabalhar junto aos diretores que os substituirão com o objetivo de dar continuidade a estratégias existentes.	Veja como: <b>Passo 1:</b> seu diretor de área é a primeira pessoa que você deve entrar em contato para obter suporte. Seu diretor de área já foi um presidente de capítulo e provavelmente tem muitas lições para compartilhar. <b>Passo 2:</b> Se o seu capítulo está tendo dificuldades com um produto específico (p. ex. aprendizagem, Fórum, etc.), há diretores multifuncionais (MFDs) no conselho regional que podem oferecer suporte em um assunto específico. Além disso, os MFDs podem criar oportunidades de colaboração a nível regional para ajudá-lo na potencialização de produtos da EO.

## DIRETÓRIO DO SEU CONSELHO REGIONAL

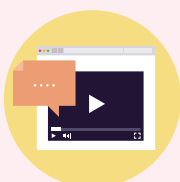
Onde posso encontrar o infográfico para minha rede RC?

A melhor maneira de descobrir quem está em seu quadro de conselho regional é revisando a página com o infográfico no grupo Samepage. Se você não tiver certeza de onde o encontrar, entre em contato com seu gerente regional e/ou a equipe do Centro de Atendimento ao Membro no site [eonetwork.org](http://eonetwork.org)

GRUPO SAMEPAGE

GERENTE REGIONAL

CENTRO DE ATENDIMENTO AO MEMBRO (MSC)



**AÇÃO**  
ASSISTIR AO VÍDEO 2

# 3

## ORGANIZAR UM CHECK-IN DE MEIO DO ANO

### PERGUNTAS CONSCIENTES:

Qual tática você pretende empregar para manter a energia dos membros do conselho alta durante este momento mais calmo?

Quem seria um membro do conselho que você precisa se enturmar? Por quê?  
Quando você pretende se encontrar com ele/ela(s)?

Preciso mesmo fazer um check-in?

Você definiu seu plano de capítulo antes do início do ano fiscal e todos estavam cheios de disposição e animados para começar. E então, o tempo passou. O conselho lembra quais são as prioridades?

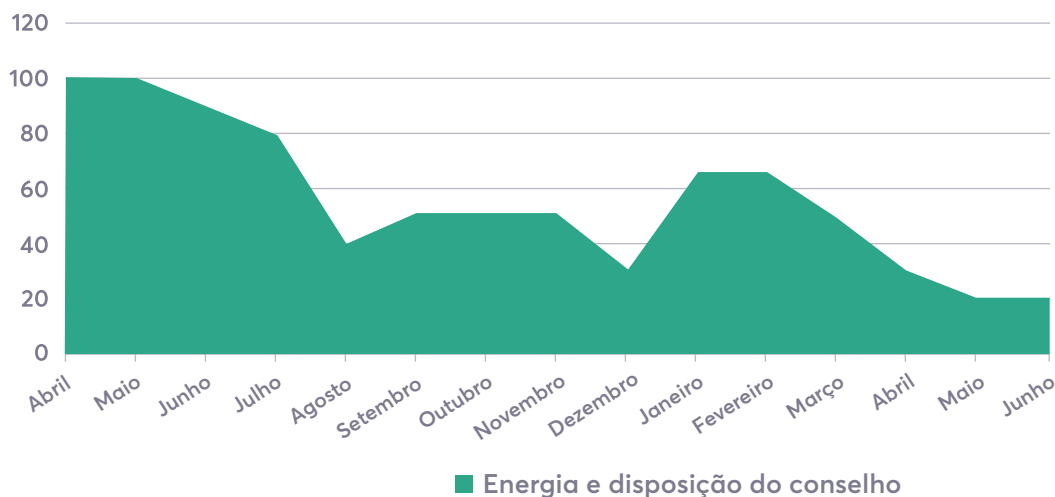


**AÇÃO**

**VOCÊ PODE LISTAR AS PRINCIPAIS PRIORIDADES DE SEU CONSELHO PARA O ANO? SEM ESPIAR!**

É natural que no meio do ano o conselho seja afetado por uma queda de disposição. Porém, também um ótimo momento para planejar algo que tenha como objetivo reenergizar a todos!

**Disposição média do conselho durante o ano fiscal**



## **A IMPORTÂNCIA DO SUMMIT DE MEIO DO ANO**

O Summit de Meio do Ano é uma ótima maneira de, junto a seu conselho, verificar o progresso do capítulo em relação às prioridades, métricas de sucesso e itens de ação que foram implementados no início do ano.

É também o momento em que você pode modificar suas metas iniciais ou criar novos objetivos que lhe pareçam mais relevantes dada a situação em que o capítulo se encontra (ou quem sabe atingir suas metas iniciais e progredir muito além delas).



Existem duas maneiras de organizar um summit.

## 1. Contrate um facilitador da EO

- Esta é a melhor ação para qualquer capítulo que contratou um facilitador da EO no início de seu ano. Eles virão preparados com seu MAP (Plano de Responsabilidade Mensurável) original.

**Ótima dica! Verifique com sua equipe regional, pois subsídios podem estar disponíveis.**

## 2. Contrate um facilitador externo

- Se você estiver usando outro sistema para rastrear prioridades e métricas, é melhor contratar um facilitador externo.
- Os custos variam.

Se eu não quiser fazer um Summit de Meio do Ano, quais seriam minhas outras opções?

## JANTAR DO CONSELHO

Um jantar do conselho também pode ser realizado em conjunto com o Summit de Meio do Ano. Caso você não consiga que todos os membros do conselho se comprometam a comparecer para um dia inteiro de Summit, se encontrar apenas durante a noite pode ser uma alternativa.

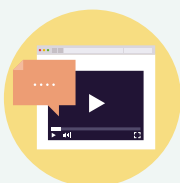
Recomenda-se que este jantar ocorra nos moldes de um jantar de trabalho. Durante o jantar, deve estar em pauta uma reunião de conselho cobrindo o progresso do grupo em diversos aspectos assim como o andamento deles frente ao plano estratégico. Lembre-se de que este processo também deve ser divertido! Aqui estão alguns exemplos de outros capítulos:

- Jantar com temática de mistério de assassinato
- Contratar um chef particular para cozinhar na casa de um membro
- Jantar exclusivo com um chef famoso (James Beard House em Nova York)
- Aula de culinária
- Degustação de vinho/ uísque
- Piquenique em família
- Cruzeiro com jantar

## OUTRAS IDEIAS DE ATIVIDADES

Experiências interativas que permitam que o conselho colabore podem ser adicionadas ao seu check-in de meio do ano para incentivar a formação de equipes. Algumas ideias adicionais incluem:

- Percurso de cordas
- Retiro na fazenda ou retiro do conselho para algum lugar por uma noite



**AÇÃO**  
**ASSISTIR AO VÍDEO 3**

# 4

## CINCO MANEIRAS DE VERIFICAR O ENGAJAMENTO DOS MEMBROS ANTES DAS RENOVAÇÕES

### PERGUNTAS CONSCIENTES:

Como você está medindo o engajamento dos membros?

## FORTALEÇA A ESTRATÉGIA DE ENGAJAMENTO DOS MEMBROS DE SEU CAPÍTULO PARA GARANTIR O SUCESSO NO PERÍODO DE RENOVAÇÕES

O engajamento dos membros se trata de desenvolver um relacionamento com seus membros, agregando valor único às suas vidas e capturando sua atenção com a frequência necessária para lembrá-los do papel que a EO desempenha em tal engajamento.

Os membros ingressam na EO porque querem se sentir parte de algo. Eles querem se conectar, compartilhar e crescer com seus colegas. No entanto, é improvável que todos em seu capítulo tenham as mesmas necessidades.

Os membros extraem valor de maneira diferente com base em sua profissão, idade, localização e interesses. Uma estratégia de engajamento significativa deve considerar estratégias de geração de valor não apenas para aqueles que estão altamente envolvidos no capítulo, mas também, e acima de tudo, para membros que estiveram inativos em eventos do capítulo ou interações de grupo.



**AÇÃO**

**QUAIS ELEMENTOS DA EO SÃO MAIS VALIOSOS PARA VOCÊ?**

A EO desenvolveu um kit de ferramentas útil para identificar quais produtos e benefícios podem ser utilizados para engajar aos membros, dependendo das necessidades específicas de cada um. Ao identificar se os membros se encaixam na identidade do fã do Fórum, do networker, do líder ou do aprendiz, você pode adaptar as oportunidades de engajamento individual que mais repercutirão, assim potencializando a probabilidade de engajamento dos mesmos. Você pode encontrar o kit de ferramentas da Jornada do Membro [aqui](#)

Membros engajados estão mais propensos a renovar sua filiação e agir como fervorosos defensores da organização, de seus membros e de seus valores.

## HORA DA REFLEXÃO!

- Atualmente, quão engajados estão seus membros?
- De quais atividades os membros que estão engajados participam?
- Como você poderia monitorar o impacto dessas atividades?
- Como você poderia estimular o engajamento deles antes que percam o prazo de pagamento para renovação?

Os caminhos por onde se criar um maior engajamento de membros são tão variados quanto a sua imaginação.

É uma tarefa difícil porém, usando as táticas corretas, você chegará ao sucesso. Para assessorá-lo nessa tarefa, selecionamos cinco táticas inteligentes para vencer na temporada de renovações que podem ser de grande valia nos próximos seis meses de seu mandato!

### 1. Alcance personalizado (executado por você ou pelos colaboradores do capítulo)

O painel "Probabilidade de Renovação" encontrado no site [eonetnetwork.org](http://eonetnetwork.org) oferece uma panorama valioso sobre o nível de engajamento de cada membro com a organização e com seu capítulo. Para identificar quem precisaria de um alcance adicional, verifique o histórico do membro e veja o quão engajado ele/ela está. Ele/ela participou de algum evento nos últimos três meses? Quando foi a última vez que ele/ela fez o login? Ele/ela é ativo(a) nos grupos do capítulo? Se você perceber um padrão, entre em contato com a pessoa. Primeiro tente entrar em contato por e-mail e depois por telefone. Sem resposta? Envie uma mensagem pessoal. Cada tarefa leva menos de cinco minutos e pode fazer com que um membro se engaje novamente.

### 2. De sua mesa de trabalho, envie e-mails em massa que alcancem todo o capítulo mensalmente

Pense na sua própria estratégia de comunicação. Com que frequência você se comunica com seus membros? Se você se comunica com eles apenas através do boletim informativo trimestral, ou durante eventos de aprendizagem, você pode não estar mantendo contato suficiente. Não é preciso enviar e-mails toda semana, mas faça contato pelo menos uma vez por mês. Mantenha-os atualizados sobre mudanças e atualizações referentes ao capítulo, compartilhe histórias originais de membros ou destaque notícias de negócios.

### 3. Revisão regular do feedback recebido

Ao conhecer seus membros em um nível mais profundo e humano, você estará melhor posicionado para entender quem eles são, o que desejam e como mantê-los satisfeitos. Uma breve pesquisa de feedback regular após eventos e encontros de confraternização, caixas de sugestões ou debates são maneiras importantes de conhecer a opinião dos membros e entender o que está — e não está — gerando valor para eles. Tão importante quanto ouvir aos membros é agir com base nesse feedback para alterar planos, atividades e iniciativas que visem promover a satisfação máxima dos membros.

#### 4. Reunião com moderadores do Fórum

Outra maneira de entender o entusiasmo dos membros no capítulo pode ser interagir com os moderadores do Fórum nos Fóruns do capítulo. Eles podem ajudar a criar um feedback mais personalizado sobre a satisfação dos membros e levantar qualquer sinal de alerta que precise ser abordado. Uma reunião trimestral com os moderadores do Fórum pode contribuir para uma estratégia completa de engajamento de membros.

#### 5. Pesquisa de engajamento de membros específica para o capítulo

Ao perguntar aos membros o que é mais importante para eles e o que está faltando nas ofertas atuais do capítulo, você pode aperfeiçoar sua estratégia de engajamento com o intuito de melhor atender às necessidades deles. Uma pesquisa específica com foco no engajamento de membros proporcionará uma melhor compreensão de como estão as coisas e também sobre as iniciativas que você pode tomar para iniciar uma temporada de renovação repleta de energia.

### INSPIRE-SE COM SEUS COLEGAS

#### Modelo de Pesquisa de Integração do capítulo EO Gurgaon

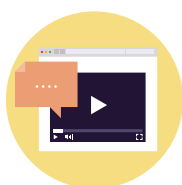
EO Gurgaon: [https://docs.google.com/forms/d/1s-W49kFTuHno\\_H6Tv4XGWFj89yJqDmQOZix6LC-svao/viewform?edit\\_requested=true](https://docs.google.com/forms/d/1s-W49kFTuHno_H6Tv4XGWFj89yJqDmQOZix6LC-svao/viewform?edit_requested=true)

#### Aqui estão algumas perguntas gerais para você começar:

- Há algum tópico relacionado a um setor em particular sobre o qual você gostaria de aprender mais?
- Quais benefícios de sua filiação são os mais valiosos para você?
- Quais produtos da EO você gosta mais?
- O que você gostaria de ver mais em nossas redes sociais? (Eventos da EO, membros em destaque, notícias relacionadas ao setor, etc.)
- Você já foi voluntário na EO? Se não, o que poderia incentivá-lo a fazê-lo?
- Que tipo de eventos você gostaria que realizássemos no futuro?

### INOVE PARA PERMANECER RELEVANTE!

Embora essas sejam algumas das ideias que achamos que podem ser úteis, você pode se manter à frente tentando maneiras diferentes e inovadoras de aumentar o envolvimento dos sócios em seu capítulo. Mas lembre-se, ao fazê-lo, não se esqueça de compartilhar suas iniciativas conosco!



**AÇÃO**  
ASSISTIR AO VÍDEO 4

# 5

## RELATÓRIO DE MEIO DE ANO COM OS COLABORADORES DE CAPÍTULO

No mundo dinâmico e em constante evolução da EO, os colaboradores de capítulo demonstram ser a espinha dorsal de cada capítulo. Seu conhecimento, especialização, habilidades, qualificações e experiência são recursos valiosos garantindo a longevidade do capítulo.

Ao passar o "bastão da liderança", certifique-se de envolver seus colaboradores de capítulo ao longo do ano, concluindo atividades, iniciativas e trabalhos em que os mesmos estejam engajados — isso garantirá que você termine seu mandato de maneira eficaz.

Também é importante avaliar o desempenho anual dos colaboradores de capítulo e compartilhar feedback para melhorias.

### Algumas ideias para tornar este processo eficaz estão listadas abaixo:

- Receba feedback de desempenho do novo presidente e de outros membros do conselho
- Obtenha feedback com os membros individualmente ou em uma pesquisa de capítulo
- Consulte a equipe regional para verificar o quão envolvido seus colaboradores de capítulo estiveram nas atividades, ligações e iniciativas regionais/ globais necessárias
- Documente a avaliação de desempenho para uso futuro



#### AÇÃO

PROGREME UM DEBRIEF EM JANEIRO OU FEVEREIRO UTILIZANDO A LISTA DE VERIFICAÇÃO DO GERENTE DO CAPÍTULO ESTA LISTA ESTÁ IINCLUÍDA EM SEUS RECURSOS PTL LEAD E PODE SER UTILIZADA PARA AVALIAR SEU PROGRESSO E IDENTIFICAR ITENS A SEREM CONCLUÍDOS NO SEGUNDO SEMESTRE DO ANO

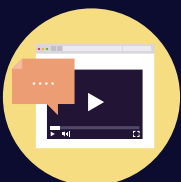


#### AÇÃO

ASSISTIR AO VÍDEO 5

Muitos vão **começar rápido**, poucos vão **terminar fortes**.

– Gary Ryan Blair



AÇÃO  
ASSISTIR AO VÍDEO 6

