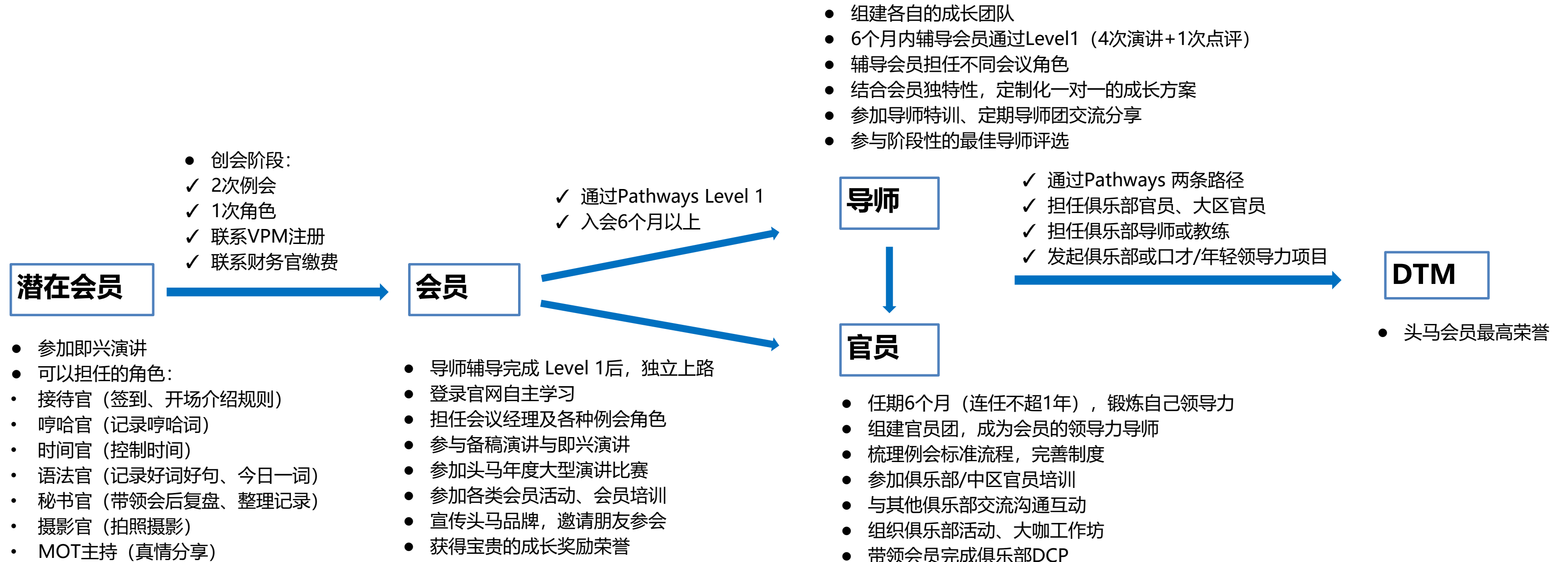




头马俱乐部会员成长路径



创会会员专享：美国总部寄来会员资料包



- **会议SOP流程制定**
 - ✓ 特色环节，需特别说明
 - ✓ 每个季度的专题特别会议
 - ✓ 会议角色职责及要点介绍
 - 邀请资深会员分享成长日记以积累素材
- **培训计划**
 - ✓ 会议经理计划
 - ✓ 新会员培训计划
 - ✓ 演讲特训营
 - ✓ 写作特训营
 - ✓ 职场专题特训
- **导师团队运营**
 - ✓ 导师上任仪式、最佳导师评选
- **会员成长计划**
 - ✓ 会员成长目标设定（0.5-1年）
 - ✓ 会员成长方案打造
 - ✓ 会员所选路径
 - ✓ 会员成长进度及会议角色次数统计
 - ✓ 会员成长奖励及荣誉
 - 教育成就、俱乐部奖励、目标达成奖
- **COT官员培训**
- **头马演讲比赛组织**
- **其他俱乐部的联合会议**
- **DCP分数计划**
- **运营官员团队**

VPE

会员

会议

培训

- 会员的导师分配、**建立最佳导师评选及督导机制**，确保辅导质量
- 会员成长目标及成长方案**一对一制定**
- 跟进会员的教育进度、记录，实时给予鞭策或提升的建议
- **设立会员激励的奖项**，除了会员教育成就仪式以外
- 官员为会员的领导导师，跟进其在官员团队的成长，给予激励
- 制定DCP得分的计划、并实时跟进进度

- 提前至少一个月安排会议经理的排期
- 每期会议质量把控，建议**开启会议问卷评分机制**
- 会议经理及各角色的辅导与沟通
- 鼓励编写成长日记，发给PR团队发布于微信推文
- 工作坊及其他角色的外部支持邀约、联合会议规划

- 定期组织新会员培训、会员实践活动
- 每个季度至少一次演讲特训营、写作特训营、专项提升营
- 安排职场专题的培训
- 会议中的大咖工作坊邀约与安排
- 官员COT培训
- 中区的其他培训项目通知与组织
- **建立领导力培养路线，鼓励会员“两手都要硬”（领导力与演讲）**
- 外部大咖讲师以顾问身份指导所学落地实践



- DCP新会员得分为目标
- 创会阶段，招募新会员
- 注册后，设置入会条件、吸引新会员
- 保持与老会员的链接
- 会员信息更新管理
- 每月会员生日策划
- 新会员入会仪式
- 每季度会员活动
- 设立俱乐部人才奖
- 运营官员团队

VPM

新会员

- 与潜在会员保持联络，转化为新会员
- 俱乐部会议开场与休息环节，VPM团队热情与嘉宾招呼、交流
- 整理嘉宾参会登记表，以便追踪
- 会员花名册发给新会员，收集会员信息
- 根据不同发展阶段，更新会员入会条件（印制议程表）
- 拟定新会员入会仪式流程与入会誓言
- 定期举办新会员入会仪式
- DCP新会员分数部分

老会员

- 定期更新会员信息
- 保持与老会员的情感链接
- 设立人才发展奖，鼓励积极推荐新人的老会员
- 运营VPM官员团队

会员活动

- 每月会员生日的策划
- 每季度安排特别的会员活动，与财务官确认费用
- 配合VPE，组织会员的实践活动及相关培训
- 会员培训的授课任务

