



# 杰出俱乐部计划和俱乐部成功发展计划

怎样成为杰出俱乐部



打造杰出  
领袖的摇篮



# 杰出俱乐部计划和俱乐部成功发展计划

## 怎样成为杰出俱乐部

© 2020 Toastmasters International. 保留所有权利。  
“Toastmasters International”、“Toastmasters International”  
标识以及所有其它“Toastmasters International”商标和著作权均属  
Toastmasters International 独家所有，未经准许不得使用。

书目编号 CS1111 Rev. 01/2021



打造杰出  
领袖的摇篮

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



## Toastmasters International 的使命

我们帮助个人成为更有效的沟通者和领导者。

## 大区的使命

我们建立新俱乐部并支持所有俱乐部追求卓越。

## 俱乐部的使命

我们提供互助互益的学习体验，使会员提高沟通和领导能力，最终达到提高自信，促进个人成长的目标。

## Toastmasters International 的核心价值观

- ▶ 诚信
- ▶ 互相尊重
- ▶ 服务会员
- ▶ 追求卓越

## Toastmasters International 品牌承诺

促进每个人的个人和职业发展。

这是 Toastmasters International 对俱乐部会员作出的承诺。我们在全球所有俱乐部都能持续一致地实现这一目标后，将达成俱乐部的卓越目标。

## Toastmasters 会员的承诺

作为 Toastmasters International 以及我所在俱乐部的一份子,我承诺:

- ▶ 定期参加俱乐部会议
- ▶ 基于 Toastmasters 教育项目, 全力以赴准备并完成我的各项项目
- ▶ 准备并完成会议任务
- ▶ 向其他会员提供有益、建设性的评估
- ▶ 帮助俱乐部为所有会员营造学习和成长必需的积极、友好的环境
- ▶ 遵循俱乐部的指派担任干事职务
- ▶ 对俱乐部的会员及来宾以礼相待, 尊敬友好
- ▶ 邀请来宾参加俱乐部会议体验加入 Toastmasters 的种种优点
- ▶ 遵循 Toastmasters 为所有教育和嘉奖计划制定的指导方针和规则
- ▶ 在开展所有 Toastmasters 活动时保持诚信、互相尊重、服务会员和追求卓越的 Toastmasters 核心价值观

# 目录

杰出俱乐部计划成功的基石	5
杰出俱乐部计划	6
运营方式	6
资格要求	6
要实现的目标	7
奖励	10
术语和项目要求	10
会员基数	10
年终会员总数	11
净增长	11
向全球总部提交信息	11
新成立的俱乐部	11
报告	12
俱乐部成功发展计划	12
大区奖励计划	14
小区总监的俱乐部拜访	15
俱乐部成功发展计划	16
团队构成	16
核心价值观	16
团队工作原则	16
潜在障碍	17
会议规则	17
团队交流与行为规范	17
起点	19
资格要求	19
要实现的目标	19
教育：目标 1 至 6	19
现状分析	20
教育行动计划	21
会员数：目标 7 和 8	24
现状分析	24
会员行动计划	24
培训：目标 9	27
现状分析	27
培训行动计划	27
管理：目标 10	30
现状分析	30
管理行动计划	30
签名	33
杰出俱乐部计划的目标	34

资格要求 ..... 34

要实现的目标 ..... 34

奖励 ..... 34

俱乐部资源 ..... 35



## 杰出俱乐部计划 成功的基石

如果您的俱乐部具有高品质，这会进一步提高会员体验。高品质的俱乐部鼓励并认可会员取得的成就，为其营造一个相互支持且轻松快乐的环境，并且提供组织专业、形式多样的会议。在这些俱乐部中，干事要接受全方位的培训，以便确保会员能参加正式的辅导计划并接受评估，从而帮助他们成长、鼓励他们实现自己的目标。

俱乐部的主要目的在于尽可能提供最好的会员体验，从而留住现有会员并吸收新会员。您如何才能尽最大可能在您的俱乐部中创造最好的会员体验？第一印象至关重要。您的俱乐部与每个新会员或潜在会员初次接触时应保持积极。Toastmasters将这些形成第一印象的关键时刻定义为《**关键时刻**》（书目编号 CS290）。

关键时刻	
第一印象	您的俱乐部应确保来宾的体验和所见所闻形成能促使他们再次来访的第一印象。
入会指导	您的俱乐部应让新会员熟悉Toastmasters的教育和奖励计划、会员对俱乐部承担的责任以及俱乐部对会员承担的责任。
友谊、多样性和沟通	您的俱乐部要提供一个温暖、友好、相互支持的环境，促进会员愉快地学习。
项目规划和会议组织	您的俱乐部应认真计划相关会议，安排准备充分的演讲者和有益的评估。
会员优势	您的俱乐部应拥有充足的会员以便培养领导力、组织会议并完成委员会指派的任务。 您的俱乐部应参与会员建设与保留工作。
成就奖励	您的俱乐部负责跟踪会员实现目标的进展、即时提交填妥的奖项申请表并且不断奖励会员的成就。

付诸行动时，《**关键时刻**》帮助俱乐部实现Toastmasters的使命、未来愿景以及价值观。它着重讲述了决定成败以及让成功的俱乐部发展为杰出俱乐部的关键因素。另一方面，杰出俱乐部是实现杰出小区、中区和大区的基础。

让《**关键时刻**》引导您提供高质量服务以及出色会员体验。

如需获取更多支持，请联系您的大区领导，以获得指导。如果您的俱乐部符合要求，那么您就有资格担任俱乐部教练，以帮助俱乐部成为杰出俱乐部或更高级别的俱乐部。杰出俱乐部计划使得俱乐部能够大放光彩，而您的大区领导在此过程中将为您提供鼎力支持。



# 杰出俱乐部计划

杰出俱乐部计划 (DCP) 包含您的俱乐部每个计划年要努力实现的 10 个目标。如果你的俱乐部能将 **《关键时刻》** 融入到每次会议中，那么你已经踏上了实现这些年度目标的大道。

为了便于理解，我们将这 10 个目标划分为四个领域：

- 教育：** 有机会赢得教育奖的会员正在向其目标迈进。
- 会员人数：** 新会员、双重会籍会员以及恢复会籍的会员加入后，每个人的体验都会变得更好，因为这时您的俱乐部有足够的会员来提供领导力，以及完成会议和委员会的任务。
- 培训：** 受过培训的俱乐部干事能更好地服务、支持您的俱乐部，因为他们知道如何更好地履行其职责。
- 管理：** 按时提交续费和俱乐部干事名单，有助于您的俱乐部更顺利地运营，您的会员也将因此而受益。

## 运营方式

杰出俱乐部计划是年度计划，从每年的7月1日起至第二年的6月30日截止。计划包括你的俱乐部要实现的10个目标，以本手册中的**“俱乐部成功发展计划”**作为你的向导。为了跟踪你在一年中实现这些目标时的进度，Toastmasters International 每天会在自己的网站上发布最新的报告：[www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports](http://www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports)。年度结束时，将计算俱乐部达成的目标数量。根据达成的目标以及是否达到资格要求，俱乐部可被评为“杰出俱乐部”、“优选杰出俱乐部”或“主席杰出俱乐部”。

## 资格要求

资格要求是参与计划的前提或先决条件。如果未能满足任何一条资格要求，即使您的俱乐部实现了所有目标，也不能赢得杰出俱乐部奖项。

要获得评奖资格，俱乐部必须依据 **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs** **正常缴费，而且必须满足资格评定要求，即截至 6 月 30 日有 20 名会员或净增至少 5 名新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员。**俱乐部的转会和荣誉会员不计入此资格评定要求的人数统计中。

**截至目前的会员数**应反映向各个俱乐部已缴会费的会员数量。该数量应与俱乐部会员名单中的会员数量一致，但从一个俱乐部转出之后又转入另一个俱乐部的会员除外。如果有会员转入另外一个俱乐部，则因该会员而获得的积分仍计入其原俱乐部，直到下一个续会期开始。

尽管您的俱乐部这一年可能增加了若干名新会员，但如果未续费会员人数更多，那么您的俱乐部可能就不具备资格。参考下面的两个示例，了解您的俱乐部在 6 月 30 日前(含)必须拥有所需的人数或更多人数。

会员	
基数	截至目前
13	9
需要	
18	
20 个会员或净增 5 个新会员	

会员	
基数	截至目前
20	19
需要	
20	
20 个会员或净增 5 个新会员	




# 要实现的目标

以下是本年度您的俱乐部必须努力实现的目标：

杰出俱乐部计划目标	
<b>教育</b>	<b>培训</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>1. 获得四个 1 级奖项</li><li>2. 获得两个 2 级奖项</li><li>3. 另外获得两个 2 级奖项</li><li>4. 获得两个 3 级奖项</li><li>5. 获得一个 4 级、5 级或 DTM 奖项</li><li>6. 另外获得一个 4 级、5 级或 DTM 奖项</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>9. 两个培训周期中的每个期间，至少有四名俱乐部干事接受培训</li></ul>
<b>会员数</b>	<b>管理</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>7. 四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员</li><li>8. 另外四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>10. 完成一个完整周期会费的按时支付。并提交八名会员（其中至少三名为续会会员）的名单并且按时提交俱乐部干事名单</li></ul>

本手册的末尾附有此计划简单的单页摘要。





---

下面详细介绍了俱乐部如何实现杰出俱乐部计划目标。

## 教育

目标 1 至 6 着重教育奖。当会员有机会实现其教育目标时，他们就能从 Toastmasters 的体验中获益，成为更好的演讲者和领导者。

1. 获得四个 1 级奖项
2. 获得两个 2 级奖项
3. 另外获得两个 2 级奖项
4. 获得两个 3 级奖项
5. 获得一个 4 级、5 级或 DTM 奖项
6. 另外获得一个 4 级、5 级或 DTM 奖项

只有缴费的会员才有资格获得教育奖。缴费的会员指 4 月至 9 月期间的到期会费在 4 月 1 日之前、10 月到次年 3 月的到期会费在 10 月 1 日之前已由俱乐部交清、全球总部收讫的会员。请参阅 **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility** Section 5: Good Standing of Individual Members。所有的奖项申请必须完整且在 **6 月 30 日**前由全球总部收讫。

**您的俱乐部每计划年度每个会员在一种教育奖项下只能获得一次积分。这一规定的目的在于鼓励所有会员，而不是少数会员，在教育计划中共同进步。**

**示例：**Pat Smith 在 7 月份精通演讲中获得一个 1 级奖项。他的俱乐部因此获得了该奖项下的目标积分。这一年的晚些时候，他们在精通演讲中获得了 2 级奖项。他的俱乐部也因此获得该奖项下的目标积分。而在同一 Toastmasters 计划年度，Pat 又获得了一个 1 级动态领导奖项以及一个 2 级动态领导奖项；其俱乐部未获得这些奖项下的杰出俱乐部目标积分。

同一会员在某一奖项下积分仅能计入一个俱乐部。在奖项提交给全球总部之前，属于多个俱乐部的会员必须选择哪一个俱乐部将获得相应奖项的积分。

## 会员数

目标 7 和 8 主要与会员人数有关。高品质俱乐部应当拥有充足的会员，从而才能组织形式多样、引人入胜的会议活动。随着新会员加入俱乐部，会议活动的形式会进一步得到丰富，抵消了会员的自然流失。其结果就是为所有俱乐部会员带来更好的体验。

7. 四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员
8. 另外四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员

在 Toastmasters 计划年度有四名新会员、双重会员或恢复会籍的会员加入俱乐部，即可视为您的俱乐部已经实现了目标 7。在同一计划年度中有另外四名会员入会，则可视为实现了目标 8。

按照 **Club Constitution, Article II: Membership**, Section 2. Admission to Membership, 针对在 Toastmasters 计划年度新加入的每个新会员、双重会籍会员以及恢复会籍的会员，您的俱乐部必须向全球总部提交已填写和签字的**入会申请表**，并缴纳相应会员会费。您的俱乐部必须在 **6 月 30 日**前将入会申请表和会员会费送至全球总部，方可获得当前 Toastmasters 计划年度杰出俱乐部计划的积分。**（俱乐部的转会和荣誉会员人数不计入其会员人数目标的统计。）**



### 培训

目标 9 以培训为重点。如果俱乐部干事接受良好的岗位培训来履行自己的职责，就能更好地为俱乐部会员服务。这能让会员体验更加积极，从而提高会员保留度。

9. 两个培训周期中的每个期间，至少有四名俱乐部干事接受培训

当至少四名干事（包括主席）参加时，则可视为您的俱乐部实现了目标 9。（主席，教育副主席，会员副主席，公关副主席，秘书，财务和接待官）时，即可认为您的俱乐部实现了目标 9。干事必须出席并充分参与两个大区发起的培训课程。代替当选的干事参加培训的干事人员不会获得积分，而且每个干事职位只有一人可以获得积分。干事必须接受当选的岗位培训。

第一次培训课程在 6 月 1 日至 8 月 31 日间举行，第二次则在 11 月 1 日和次年 2 月 28 日（或闰年的 2 月 29 日）间举行。我们鼓励大区通过 District Central 分别在 9 月 30 日和 3 月 31 日前在线提交培训报告。

对于新成立的俱乐部，以下培训要求适用于目标 9:

注册日期	培训课程一 (6 月 1 日至 8 月 31 日)	培训课程二 (11 月 1 日至 2 月 28 日/29 日)
7 月 1 日至 8 月 31 日	大区发起的第一次培训课程至少应有四名俱乐部干事参加	大区发起的第二次培训课程至少应有四名俱乐部干事参加
9 月 1 日至 2 月 28 日/29 日	请参见“培训课程二”列 →	当至少有四名俱乐部干事参加大区发起的第二次培训课程时，俱乐部可获得第一次和第二次培训课程的积分。
3 月 1 日至 6 月 30 日	请参见“培训课程二”列 →	当至少四名俱乐部干事参加授权大区代表在注册日期和 6 月 30 日之间发起的注册培训课程时，俱乐部可获得当前计划年度第一次和第二次培训课程的积分

所有章程培训课程应由计划质量总监安排并批准。

Toastmasters International 不接受俱乐部直接提交全球总部的培训报告。参加培训课程的干事负责向教授培训课程的人员提供其姓名、办公地点和俱乐部编号。

干事必须由授权大区代表通过现场培训课程进行培训。培训可使用视听教具加强培训效果，但是这不应是培训的唯一教学方式。因此，如果俱乐部干事仅仅观看了介绍职责的视频，即使该视频由大区领导者提供，也不应视为接受了培训。

## 管理

目标 10 为行政目标。如果您的俱乐部按时履行行政职责，会员及俱乐部便会因为其成就获得集体奖励。有关会费结构和付款相关指导原则的更多信息，请参阅 **Policy 8.0: Dues and Fees**。

10. 按时支付一个周期的到期会费并提交八名会员（其中至少三名为续会会员）的名单并且按时提交俱乐部干事名单

对于目标10的到期会费部分，您的俱乐部达到以下要求即可获得积分，包括：

- ▶ 全球总部在 **10月1日** 或在此之前收到您的俱乐部所提交的 10 月至 3 月到期会费以及八名会员（其中至少三名为续会会员）的名单
- 或
- ▶ 全球总部在 **4月1日** 或在此之前收到您的俱乐部所提交的 4 月至 9 月到期会费以及八名会员（其中至少三名为续会会员）的名单

对于目标10的俱乐部干事名单部分，请记住：一些俱乐部每年选举干事，而至少每周开一次会的俱乐部可以每半年选举一次干事。如果您的俱乐部举行年度选举，全球总部在 **6月30日** 前必须收到俱乐部干事名单才能获得下一计划年度目标 10 的积分。如果您的俱乐部每半年举行一次选举，全球总部必须在上一 Toastmasters 计划年度的 **6月30日** 前和/或当前 Toastmasters 计划年度的 **12月31日** 前收到俱乐部干事名单。

年度期间为 7 月 1 日至 6 月 30 日。半年期间为 7 月 1 日至 12 月 31 日和 1 月 1 日至 6 月 30 日。未能按照本计划选举干事的俱乐部将被视为违反《Club Constitution for Clubs of Toastmasters International》（俱乐部章程，仅限英文）并且将失去提交俱乐部干事名单获取杰出俱乐部计划积分的资格。

在 7 月 1 日和 9 月 30 日之间注册的新俱乐部将自动获得按时提交干事名单积分并获得两个机会——10 月 1 日和 4 月 1 日——按时提交续会到期费用以完全实现目标 10。在 10 月 1 日至 6 月 30 日之间新成立的俱乐部将获得当前计划年度中这一目标的积分。在任一情况下，如按章程规定进行提交，则视为达到了 DCP 对按时提交干事名单的要求。

对于最近注册成立的俱乐部，应注意与 DCP 要求不同，当全球总部收到会费时，即认为俱乐部已缴费且正常缴费。至少应缴八位会员的会费，其中至少有三位是原俱乐部注册会员。对于所有注册会员，应于 4 月 1 日或 10 月 1 日（具体取决于注册月份）缴纳按比例确定的首次续费。俱乐部干事将通过电子邮件收到按比例确定的续费提醒，以帮助确保俱乐部按时提交会费并正常缴费。

## 奖励

如果您的俱乐部满足**资格要求**并且实现了以下目标，就有资格在计划年度结束时获得“杰出俱乐部”：

成就	获得的奖励
达成十个目标中的五个	杰出俱乐部(Distinguished Club)
达成十个目标中的七个	优选杰出俱乐部(Select Distinguished Club)
达成十个目标中的九个	主席杰出俱乐部(President's Distinguished Club)

如果您的俱乐部获得了杰出俱乐部、准杰出俱乐部或杰出俱乐部主席奖，则全球总部将会向您的俱乐部寄送供展示的勋带以及祝贺信（仅限英文）。

某些 Toastmasters 俱乐部不隶属任何大区。如果您的俱乐部属于这种情况，评选奖项的目标要求比上面针对三个评选级别所列出的目标少一个目标。



## 术语和项目要求

### 会员基数

俱乐部的会员基数从Toastmasters计划年度的第一天开始计算（7月1日）。会员基数等于上一个Toastmasters计划年度结束时6月30日俱乐部付费会员人数。上述付费会员包括续会会员、新增会员、创始会员和恢复会籍的会员。

全球总部在上一Toastmasters计划年度7月1日后收到的到期续会会费可计入会员基数。因此，会员基数在同一计划年度中可能会随时修订，以反映上一个Toastmasters计划年度中延迟缴纳会费的情况。

下面的案例将说明在计划年度中俱乐部的会员基数会受到哪些影响：

**例如：**4月份，您的俱乐部缴纳了17名会员的续会会费。6月份，您的俱乐部又向全球总部提交了两份**入会申请表**并缴纳了新会员的会费。这样一来，您的俱乐部在6月30日的会员总数为19名，在新的Toastmasters计划年度开始时就有19名会员。8月份，您的俱乐部缴纳了三个会员4月至9月期间的续会会费。这些人七年以来一直是会员，只是没有按时支付续会会费。那么，俱乐部的会员基数因为延迟付费的会员而进行调整。加上这三个续会会员，会员基数将增加至22名。

### 年终会员总数

您的俱乐部中向全球总部缴纳会费的会员总数（续会、双重、新增、创始和恢复会籍的会员）为俱乐部的年终会员总数。年终会员总数不可修改。因此年终会员总数不包括6月30日后缴纳4月会费的会员。但是，这些延迟缴纳会费的会员将计入当前Toastmasters计划年度的会员基数中。

### 净增长


在计划年度结束时（6月30日），会员总数高于会员基数即为净增长。

下面的例子将说明俱乐部成就和会员总数对俱乐部的获奖资格有何影响：

**例1：**7月1日，某俱乐部共有14名会员。四位会员获得1级奖项、三位会员获得2级奖项、两位会员获得3级奖项。新加入了五名会员。每期都有四名俱乐部干事接受了培训。两次都按时缴纳了续会会员的到期会费并提交了续会会员名单，但是没有提交俱乐部干事名单。该俱乐部在6月30日有19名会员。该俱乐部实现了目标1、3、4、7和9 – 共计五个目标。因为该俱乐部在6月30日拥有19位（**净增长**五名会员），因此获得了“杰出俱乐部”。

**例2：**某俱乐部在7月1日有24名会员。五位会员获得1级奖项、四位会员获得2级奖项、一位会员获得DTM奖项。每期都有四名俱乐部干事接受了培训。该俱乐部按时缴纳了续会会员的会费并提交了续会会员名单和俱乐部干事名单。该俱乐部在6月30日拥有18名会员。它实现了目标1、2、3、5、7、8、9和10 – 共计八个目标。但是，由于该俱乐部在计划年度结束时没有达到20名会员或净增五名新会员的标准，因此没有资格获得任何奖励。

**例3：**某俱乐部在7月1日有19名会员。两位会员获得3级奖项、一位会员获得4级奖项。该俱乐部按时缴纳了续会会员的会费并提交了续会会员名单和俱乐部干事名单。该俱乐部在6月30日拥有23名会员。它实现了目标2、5、7和10 – 共计四个目标。即使该俱乐部在计划年度结束时会员人数超过了20人，但是其实现的目标数量没有达到要求，因此没有资格获得奖励。



---

## 向全球总部提交信息

即使截止日期为周末或假日，全球总部也必须在截止日期当天晚上 11:59 前（山区时间）收到文件资料。俱乐部干事应按照一年当中的所有截止日期提交准确的信息，因为文档被接收后将无法再做出任何更改，比如对加入日期、干事选举日期以及奖项提交的更改。

请注意，发件人应负责确保成功递送相关文件资料。Toastmasters International 对于收到的任何难以辨认或不完整的文档、传真机故障、邮件丢失或延迟或网站故障概不负责。如果您的俱乐部在截止日期难以提交文档，还可以通过电子邮件或手机等替代方法来提交。请通过 **Contact Us (联系我们)** 页面了解相应的联系信息和我们的工作时间。

## 新成立的俱乐部

在当前的杰出俱乐部(Distinguished Club)计划年度内，就报告目的而言，新成立的俱乐部将获分配的最低会员基数为 20 名。对于注册超过 20 名会员的俱乐部，报告将实际缴费会员计为基数 — 请注意：转会会员不予计入。

## 报告

对于任何奖励计划来说，定期反馈都是重要组成部分。在您为获得评奖资格而努力时，您需要了解当前的进展。在线报告会体现您俱乐部的会员基数、当前会员人数以及在实现 10 个目标方面取得的进展。Toastmasters International 网站会每日提供更新：[www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports](http://www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports)。在每月开始且全球总部完成上一月的处理之后，看板将显示上一月以来的业务情况。如需了解我们的月末截止日期，可访问 [www.toastmasters.org/Leadership-Central/Month-End-Closing-Dates](http://www.toastmasters.org/Leadership-Central/Month-End-Closing-Dates)。

## 俱乐部成功发展计划

俱乐部执行委员会由全体七位干事和上任俱乐部主席组成，负责按照俱乐部会员的需要和目标制定**俱乐部成功发展计划**。首先，俱乐部干事要确定如何沟通、解决冲突以及问责机制。其次，俱乐部干事应评估现状、建立具体目标并制定取得成功必需的战略。这一计划可确定可用的资源，以便帮助俱乐部干事完成相关工作。最后，这一计划还要求俱乐部干事确定任务、制定时间表并跟踪成就进展。

为俱乐部赢得奖励不是任何人单独可以完成的事情。这需要团队齐心协力、制定计划并有效执行。各位干事自己承担的任务共同负责，通过互帮互助来实现目标。这种团队不仅限于俱乐部干事，俱乐部也可以组建其他委员会来协助实施俱乐部成功发展计划的具体工作。

俱乐部执行委员会确定俱乐部当前以及下一计划年度要实现的目标。所建立的愿景应可以实现并能激励人心，从而推动其他俱乐部会员积极参并协助委员会的工作。

在将愿景记录在案以后，俱乐部干事将决定谁来承担什么角色以及每个会员的责任。某些会员的技能和天赋是否非常适合承担某些任务？通过评估这类问题，俱乐部干事可以将任务分配给最适合的会员。

“俱乐部成功发展计划”包括您的俱乐部实现目标所需的一切要素：什么、如何、谁以及何时。提前确定要做什么、何时、如何实现以及由谁负责执行，这样能更加轻松地获得成功。为了达到这一目的，俱乐部执行委员会应从计划周期之初就按照以下议程开始工作：

1. 设定具体目标。
2. 建立实现目标所需的战略。
3. 为推动计划实施而制定一个框架并取得成果。

俱乐部干事定期审查在线报告并组织会议来评估俱乐部成功计划的进展；然后按需进行调整。良好的内部沟通对于俱乐部执行委员会来说非常重要。俱乐部干事必须按需随时跟进。并且协助解决出现的任何冲突和挑战。



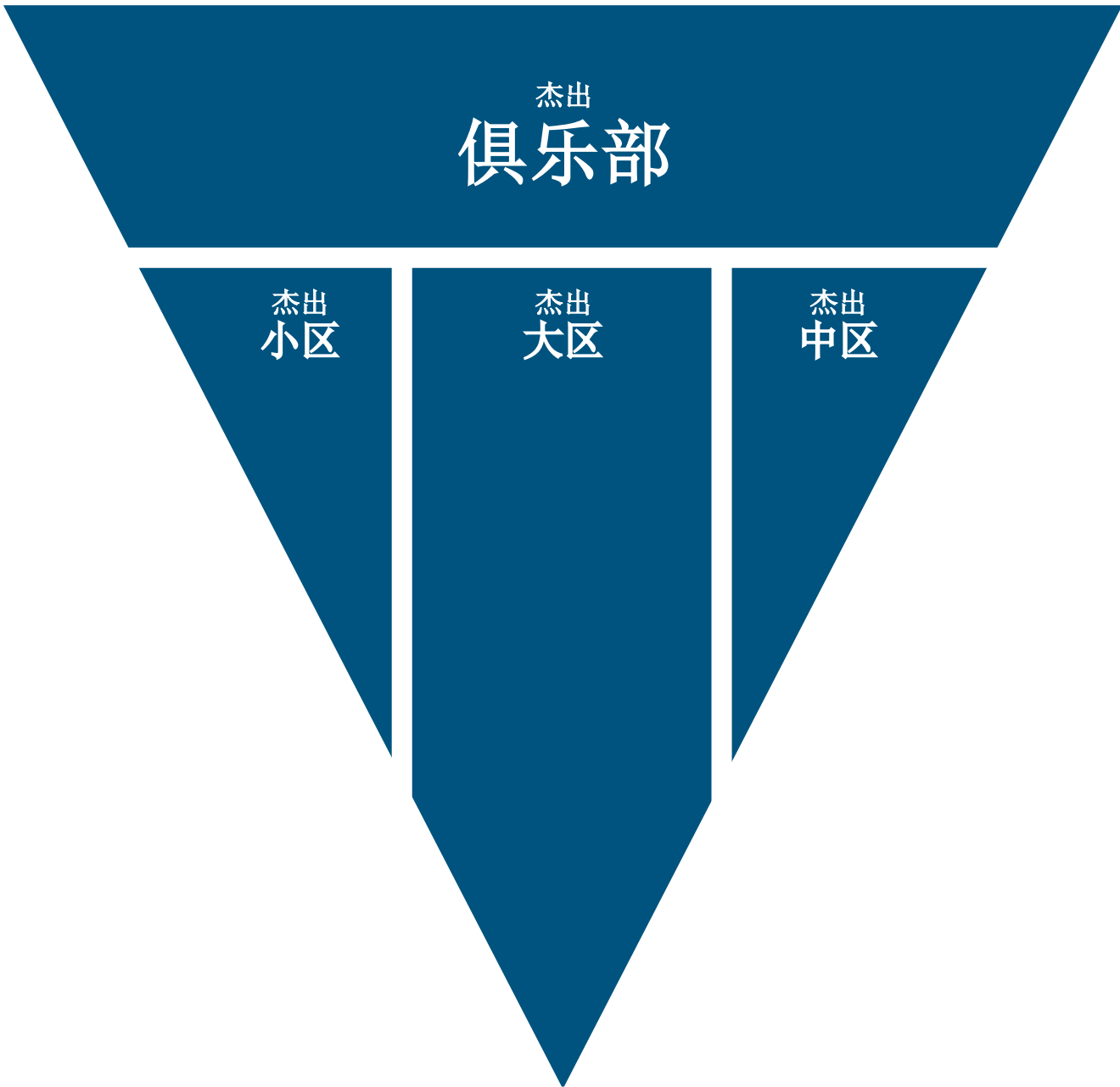


为了实现某一计划年度范围以外的目标，即将离职的俱乐部干事应在计划年度结束时向即将上任的干事介绍俱乐部成功计划。这样，每个新俱乐部干事团队可以基于之前团队的成功更进一步。



# 大区奖励计划

杰出俱乐部计划是大区奖励计划的起点，其中包括了“杰出小区”计划、“杰出中区”计划和“杰出大区”计划。这些计划的目标均以杰出俱乐部的条件为基础。这意味着俱乐部的成功对小区、中区和大区的成功非常关键。下表说明了小区、中区和大区之间的关系：





### 小区总监的俱乐部拜访

尤为重要的是，小区总监是俱乐部和大区之间联系的纽带。小区总监每年会去您的俱乐部拜访两次。在访问过程中，他们可能要求审阅您的**俱乐部成功发展计划**。您应做好准备，以便介绍并讨论计划以及您俱乐部的计划实施进展。小区总监也会为您的俱乐部提供大区支持或者为如何将 **《关键时刻》** 融入您的会议提供宝贵的经验。



# 俱乐部成功发展计划

俱乐部编号\_\_\_\_\_

## 团队构成

列出俱乐部执行委员会的成员名单（包括全体七名干事和上任俱乐部主席）：

## 核心价值观

Toastmasters International 的核心价值观是诚信、互相尊重、服务会员和追求卓越。在整个组织各个层级每次进行决策时都应以这些价值观作为出发点。Toastmasters 的核心价值观提供了指导并评估组织的运营、规划和愿景的方法。

俱乐部执行委员会的价值观是什么？

## 团队工作原则

俱乐部执行委员会秉承的原则是什么？（这些原则可包含诚信、安全学习、协作等）

**潜在障碍**

在制定战略时，俱乐部执行委员会必须考虑哪些障碍？（这些障碍可能包括，例如相互冲突的个人意愿等。）

**会议规则**

一般而言，俱乐部执行委员会如何处理任务？（例如，考虑组织会议或电话沟通的频率，采取什么样的会议形式等）

**团队交流与行为规范**

如何做出决策？

俱乐部执行委员会采取什么样的沟通方法？确定第一受欢迎沟通方式、第二受欢迎沟通方式等。



沟通原则是什么？（原则包括俱乐部执行委员会通过电话还是电子邮件进行沟通。）会议将持续多久？各委员会成员之间以及与小区总监多久沟通一次？

俱乐部执行委员会如何解决意见分歧？

俱乐部执行委员会如何相互支持？

俱乐部执行委员会如何进行问责？

如何认可俱乐部执行委员会以及积极付出的会员的工作？



### 起点

俱乐部的**会员基数**有多大? \_\_\_\_\_

### 资格要求

您的俱乐部必须拥有 20 名会员或者在 6 月 30 日前**净增**新会员的人数至少达到5人方可被纳入评选考虑范围。

您的俱乐部计划在 6 月 30 日前拥有多少名会员? \_\_\_\_\_

您的俱乐部计划在 6 月 30 日前实现多高的净增长? \_\_\_\_\_

### 要实现的目标

成就	获得的奖励
达成十个目标中的五个	杰出俱乐部(Distinguished Club)
达成十个目标中的七个	优选杰出俱乐部(Select Distinguished Club)
达成十个目标中的九个	主席杰出俱乐部(President's Distinguished Club)

您的俱乐部要实现 10 个目标中的多少个目标? \_\_\_\_\_

### 教育：目标1至6

1. 获得四个 1 级奖项
2. 获得两个 2 级奖项
3. 另外获得两个 2 级奖项
4. 获得两个 3 级奖项
5. 获得一个 4 级、5 级或 DTM 奖项
6. 另外获得一个 4 级、5 级或 DTM 奖项

现状分析

现状分析的目的在于评估您的俱乐部当前的状态。您的俱乐部只有了解了本身实际情况之后才能计划未来的发展方向。

了解俱乐部当前教育目标的完成情况。

俱乐部会员在教育项目中的现况如何？ 谁应获得教育奖？

如何激励会员在教育计划中取得进步？

哪些障碍会影响会员完成项目？

会员是否熟悉教育计划？

俱乐部如何推动教育计划？

附注：

# 教育行动计划

确定您的俱乐部为满足状态分析发现的需求而将采取的行动。

## 教育行动一

说明如何帮助会员完成Pathways中的级别 1 和 2。该行动被称为教育行动一。

## 教育行动一的资源

您的俱乐部有许多可供调配的资源（设备、材料、人员和潜在资金等）。您的俱乐部可成立委员会来完成特定目标，尤其是当某些会员对某个领域感兴趣或者在某个领域具有特殊技能时可采取这种做法。

可以利用什么设备、材料、资金或人员（个人或委员会）来实现教育行动一？

## 教育行动一的任务

在制定计划时，十分重要的一点是要指派个人或团体负责每个行动任务。这样，责任方应负责完成所分配的行动任务。

谁负责教育行动一？如果是由某个委员会负责，那么委员会的会员是谁？每个会员具体负责什么？

## 教育行动一的时间表

制定时间表，让俱乐部执行委员会跟踪每个目标的进展。在确定了时间表后，委员会应定期审查时间表，以确定俱乐部是否按计划完成每个行动，或者是否需要进行调整方可实现目标。

什么时候开始实施教育行动一？

什么时候完成教育行动一？

如何跟踪进展？

**教育行动二**

考虑如何满足会员的需要，帮助其完成Pathways中的级别2和3。具体而言，要采取什么行动？该行动称为教育行动二。

**教育行动二的资源**

可以利用什么设备、材料、资金或人员（个人或委员会）来实现教育行动二？

**教育行动二的任务**

谁负责教育行动二？如果是由某个委员会负责，那么委员会的会员是谁？每个会员具体负责什么？

**教育行动二时间表**

什么时候开始实施教育行动二？

什么时候完成教育行动二？

如何跟踪进展？



### 教育行动三

说明你帮助会员获得DTM奖或完成Pathways中级别 4 和 5 的方法。具体而言，要采取什么行动？该行动称为教育行动三。

### 教育行动三的资源

可以利用什么设备、材料、资金或人员（个人或委员会）来实现教育行动三？

### 教育行动三的任务

谁负责教育行动三？如果是由某个委员会负责，那么委员会的会员是谁？每个会员具体负责什么？

### 教育行动三时间表

什么时候开始实施教育行动三？

什么时候完成教育行动三？

如何跟踪进展？



---

## 会员数：目标7和8

- 7. 四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员
- 8. 另外四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员

### 现状分析

了解您的俱乐部当前会员总数的情况。

您的俱乐部会员总数的现状如何？通常每年有多少名新会员加入俱乐部？

您的俱乐部目前在实现会员总数目标过程中遇到了什么障碍？

附注：

### 会员行动计划

#### 会员行动一

说明您的俱乐部将如何增加四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员。具体而言，要采取什么行动？此行动称为会员行动一。

#### 会员行动一的资源

可以用什么设备、材料、资金或人员（个人或委员会）来帮助完成会员行动一？

**会员行动一的任务**

谁负责会员行动一？如果是由某个委员会负责，那么委员会的会员是谁？每个会员具体负责什么？

**教育行动一的时间表**

什么时候开始实施会员行动一？

什么时候完成会员行动一？

如何跟踪进展？

**会员行动二**

说明您的俱乐部将如何增加另外四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员。具体而言，要采取什么行动？此行动称为会员行动二。

**会员行动二的资源**

可以用什么设备、材料、资金或人员（个人或委员会）来帮助完成会员行动二？

**会员行动二的任务**

谁负责会员行动二？如果是由某个委员会负责，那么委员会的会员是谁？每个会员具体负责什么？

会员行动二的时间表

什么时候开始实施会员行动二？

什么时候完成会员行动二？

如何跟踪进展？



## 培训：目标9

9. 两个培训周期中的每个期间，至少有四名俱乐部干事接受培训

### 现状分析

了解您的俱乐部培训现状。

当前培训现状如何？通常，每年有多少名俱乐部干事接受培训？

您的俱乐部当前在实现培训目标过程中有何障碍？

附注：

## 培训行动计划

### 培训行动一

说明您的俱乐部如何确保四名俱乐部干事在6月1日至8月31日之间接受培训。对于新成立的俱乐部来说，请参见本手册第9页列出的目标9图表来了解培训要求指南。具体而言，要采取什么行动？该行动称为培训行动一。

### 培训行动一的资源

可以用什么设备、材料、资金或人员（个人或委员会）来帮助完成培训行动一？



**培训行动一的任务**

谁负责培训行动一？如果是由某个委员会负责，那么委员会的会员是谁？每个会员具体负责什么？

**培训行动一时间表**

什么时候开始实施培训行动一？

什么时候完成培训行动一？

如何跟踪进展？

**培训行动二**

说明您的俱乐部如何确保四名俱乐部干事在 11 月 1 日至次年 2 月 28 日（或闰年的 2 月 29 日）之间接受培训。对于新成立的俱乐部来说,请参见本手册第 9 页列出的目标 9 图表来了解培训要求指南。具体而言，要采取什么行动？该行动称为培训行动二。

**培训行动二的资源**

可以用什么设备、材料、资金或人员（个人或委员会）来帮助完成培训行动二？

**培训行动二的任务**

谁负责培训行动二？如果是由某个委员会负责，那么委员会的会员是谁？每个会员具体负责什么？

**培训行动二时间表**

什么时候开始实施培训行动二?

什么时候完成培训行动二?

如何跟踪进展?



---

## 管理：目标 10

10. 按时支付一个周期的到期会费并提交八名会员（其中至少三名为续会会员）的名单并且按时提交俱乐部干事名单

### 现状分析

了解您的俱乐部在管理方面的现状。

您的俱乐部当前在实现管理目标过程中有何障碍？

附注：

### 管理行动计划

#### 管理行动一

介绍您的俱乐部将如何确保全球总部（在 **10月1日** 和/或在 **4月1日** 前）收到接下来六个月的会费以及至少八名会员（其中至少三名为续会会员）的名单。具体而言，要采取什么行动？该行动称为管理行动一。

#### 管理行动一的资源

可以利用什么设备、材料、资金或人员（个人或委员会）来实现管理行动一？

**管理行动一的任务**

谁负责管理行动一？如果是由某个委员会负责，那么委员会的会员是谁？每个会员具体负责什么？

**管理行动一的时间表**

什么时候开始实施管理行动一？

什么时候完成管理行动一？

如何跟踪进展？

**管理行动二**

介绍您的俱乐部如何确保全球总部在 **6 月 30 日**前和/或 **12 月 31 日**前（如果俱乐部每半年选举一次）收到俱乐部干事名单。具体而言，要采取什么行动？该行动称为管理行动二。

**管理行动二的资源**

可以利用什么设备、材料、资金或人员（个人或委员会）来实现管理行动二？

**管理行动二的任务**

谁负责管理行动二？如果是由某个委员会负责，那么委员会的会员是谁？每个会员具体负责什么？

管理行动二的时间表

什么时候开始实施管理行动二?

什么时候完成管理行动二?

如何跟踪进展?



# 签名

主席

日期

教育副主席

日期

会员副主席

日期

公关副主席

日期

秘书长

日期

财务

日期

接待官

日期

上一任主席

日期

俱乐部会员及职务

日期

俱乐部会员及职务

日期

俱乐部会员及职务

日期

## 杰出俱乐部计划的目标

Toastmasters计划年度: \_\_\_\_\_

### 资格要求

您的俱乐部必须拥有 20 名会员或者截至 6 月 30 日**净增**新会员的人数至少达到 5 人方可被纳入评选考虑范围。转会会员不计入新会员之列，除非已经在转入的俱乐部续缴过会员费，并且为现任会员（即被视为已续费会员）

### 要实现的目标

以下是本年度您的俱乐部必须努力实现的目标：

#### 杰出俱乐部计划目标

#### 教育

1. 获得四个 1 级奖项
2. 获得两个 2 级奖项
3. 另外获得两个 2 级奖项
4. 获得两个 3 级奖项
5. 获得一个 4 级、5 级或 DTM 奖项
6. 另外获得一个 4 级、5 级或 DTM 奖项

#### 培训

9. 两个培训周期中的每个期间，至少有四名俱乐部干事接受培训

#### 管理

10. 完成一个完整周期会费的按时支付。并提交八名会员（其中至少三名为续会会员）的名单并且按时提交俱乐部干事名单

### 会员数

7. 四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员
8. 另外四位新会员、双重会籍会员或恢复会籍的会员

### 奖励

如果您的俱乐部满足**资格要求**并且实现了以下目标，就有资格在计划年度结束时获得“杰出俱乐部”：

成就	获得的奖励
达成十个目标中的五个	杰出俱乐部(Distinguished Club)
达成十个目标中的七个	优选杰出俱乐部(Select Distinguished Club)
达成十个目标中的九个	主席杰出俱乐部(President's Distinguished Club)

请访问[www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports](http://www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports)查看进展。



## 俱乐部资源

入会申请表

《关键时刻》(书目编号 CS290)

Success 101(书目编号 1622)(仅限英文)

品牌门户网站

Master Your Meetings(书目编号 1312)  
(仅限英文)

Membership Growth(书目编号 1159)  
(仅限英文)

Put on a Good Show(书目编号 220)  
(仅限英文)

Finding New Members for Your Club  
(书目编号 291)(仅限英文)

杰出俱乐部计划的相关问题

俱乐部干事的相关问题

登录可查询大区联络方式, 俱乐部小区

总监信息以及大区网站列表

Toastmasters 杂志(仅限英文)

[www.toastmasters.org/MembershipApps](http://www.toastmasters.org/MembershipApps)

[www.toastmasters.org/MomentsOfTruth](http://www.toastmasters.org/MomentsOfTruth)

[www.toastmasters.org/Success-101](http://www.toastmasters.org/Success-101)

[www.toastmasters.org/BrandPortal](http://www.toastmasters.org/BrandPortal)

[www.toastmasters.org/1312](http://www.toastmasters.org/1312)

[www.toastmasters.org/1159](http://www.toastmasters.org/1159)

[www.toastmasters.org/220](http://www.toastmasters.org/220)

[www.toastmasters.org/291](http://www.toastmasters.org/291)

[membership@toastmasters.org](mailto:membership@toastmasters.org)

[clubofficers@toastmasters.org](mailto:clubofficers@toastmasters.org)

[www.toastmasters.org/DistrictWebsites](http://www.toastmasters.org/DistrictWebsites)

[www.toastmasters.org/Magazine](http://www.toastmasters.org/Magazine)



备注



备注



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