

TOASTMASTERS
INTERNATIONAL



خطة النادي المتميز وخطة نجاح النادي

كيف نجعل النادي متميزاً



حيث يُصنع القادة



خطة النادي المتميز وخطة نجاح النادي

كيف نجعل النادي متميزاً

TOASTMASTERS INTERNATIONAL

P.O. Box 9052 • Mission Viejo, CA 92690 • USA
هاتف: +1 949-858-8200 • فاكس: +1 949-858-1207

www.toastmasters.org

حقوق النشر © 2016 لمنظمة Toastmasters International (التوستماسترز العالمية).
جميع الحقوق محفوظة. إن منظمة Toastmasters International (التوستماسترز العالمية) وشعار Toastmasters International (التوستماسترز العالمية) وجميع علامات
Toastmasters International (التوستماسترز العالمية) التجارية وحقوقها التجارية هي
ملكية حصرية لمنظمة Toastmasters International (التوستماسترز العالمية) ولا يجوز
استخدامها إلا بتصريح منها.



حيث يصنع القادة

رسالة Toastmasters
International
(التوستماسترز العالمية)
نُمكن الأفراد من أن يصبحوا
متواصلين وقادة أكثر كفاءة وفعالية.

رسالة القطاع

ننشئ أندية جديدة وندعم جميع الأندية
في تحقيق التميز.

رسالة النادي

نُقدّم تجربة تعليمية داعمة وإيجابية
والتي تمكن الأعضاء من تطوير
مهارات التواصل والقيادة، على نحو
من شأنه أن يُسفر عن مستوى أعلى
من الثقة بالنفس والنمو الشخصي.

قيم Toastmasters International (التوستماسترز العالمية)

- النزاهة
- الاحترام
- الخدمة
- التميز

المستقبل المُتصوّر لمنظمة Toastmasters International (التوستماسترز العالمية)

أن يصبح الخيار الأول في تقديم تطوير مهارات التواصل والقيادة التي تتسم بالديناميكية والقيمة الفائقة.

وعد التوستماسترز

بصفتي عضوًا في Toastmasters International (التوستماسترز العالمية) وفي النادي الذي أنتمي إليه، أعد بما يلي.

- الانتظام في حضور اجتماعات النادي
- إعداد جميع مشاريع الخطابة والقيادة المسندة إليّ بأفضل ما لدي من مقدرة مستندًا إلى مشاريع كتيبات التواصل المتمكن أو التواصل المتقدم أو القيادة المتمكنة
- إعداد تكاليفات الاجتماع وإنجازها
- تقديم تقييمات مفيدة وبناءة لزملائي الأعضاء
- مساعدة النادي على الحفاظ على البيئة المفعمة بالإيجابية والود واللازمة لجميع الأعضاء للتعلم والنمو
- خدمة ناديّ بصفتي عضو هيئة إدارية به عندما يُطلب مني القيام بذلك
- معاملة زملائي الأعضاء والزوار بكل احترام ولباقة
- دعوة معارفي لاجتماعات النادي ليتعرفوا على مزايا عضوية التوستماسترز
- الالتزام بالإرشادات واللوائح المحددة في برامج توستماسترز التعليمية والتقديرية
- التحلي بالصدق والمعايير الأخلاقية العالية خلال القيام بجميع الأنشطة والسلوكيات داخل التوستماسترز

المحتويات

٥ أساس النجاح في خطة النادي المتميز
٦ خطة النادي المتميز
٦ كيف يعمل
٦ المطلب المؤهل
٧ الأهداف المراد تحقيقها
١٠ الإشادة
١١ المصطلحات ومواصفات البرنامج
١١ قاعدة العضوية
١١ العضوية في نهاية العام
١٢ صافي نمو
١٢ تقديم المعلومات للمقر الرئيسي
١٢ النوادي المصرح لها حديثاً
١٢ التقارير
١٢ خطة نجاح النادي
١٣ جائزة القائد البرونزي المتقدم
١٤ برنامج الإشادة بالقطاع
١٥ زيارات مدير المنطقة للنادي
١٦ خطة نجاح النادي
١٦ تكوين الفريق
١٦ القيم
١٦ مبادئ عمل الفريق
١٧ العقبات المحتملة
١٧ بروتوكول الاجتماع
١٧ تفاعلات الفريق والقواعد السلوكية
١٩ نقطة البداية
١٩ المطلب المؤهل
١٩ الأهداف المراد تحقيقها
١٩ التعليم: الأهداف من ١ حتى ٦
١٩ تحليل الموقف
٢١ خطة عمل التعليم
٢٤ العضوية: الهدفان ٧ و ٨
٢٤ تحليل الموقف
٢٤ خطة عمل العضوية
٢٧ التدريب: الهدف ٩
٢٧ تحليل الموقف
٢٧ خطة عمل التدريب
٣٠ الإدارة: الهدف ١٠
٣٠ تحليل الموقف
٣٠ خطة عمل الإدارة
٣٣ التوقعات

٣٤	أهداف خطة النادي المتميز.....
٣٤	المطلب المؤهل.....
٣٤	الأهداف المراد تحقيقها.....
٣٤	الإشادة.....
٣٥	تتبع الهدف.....
٣٥	التعليم.....
٣٥	العضوية.....
٣٥	التدريب.....
٣٥	الإدارة.....
٣٦	موارد النادي.....

المسميات الوظيفية لقادة القطاعات

في فبراير ٢٠١٤، صوّت مجلس إدارة منظمة Toastmasters International على تغيير المسميات الوظيفية لقادة القطاعات وتسري المسميات الوظيفية المُحدّثة على وظائف قادة القطاعات المنتخبين/المُعَيّنين اعتباراً من ١ يوليو ٢٠١٥. ويحتفظ أولئك الذين يشغلون وظائف قيادية بالقطاعات قبل ١ يوليو ٢٠١٥ بمسمياتهم الوظيفية السابقة.

المسمى الوظيفي	←	المسمى الوظيفي السابق
مدير القطاع	←	محافظ القطاع
مدير جودة البرامج	←	نائب المحافظ لشؤون التعليم والتدريب
مدير نمو الاندية	←	نائب المحافظ لشؤون التسويق
مدير الشؤون الإدارية	←	أمين السر
المدير المالي	←	أمين خزينة
مدير العلاقات العامة	←	مسؤول العلاقات العامة
مدير الخدمات اللوجستية	←	أمين المراسم
مدير القسم	←	محافظ القسم
مدير المنطقة	←	محافظ المنطقة
مدير القطاع السابق	←	محافظ القطاع السابق

إذا كان لديك أية أسئلة، يرجى التواصل عبر districts@toastmasters.org.

أساس النجاح في خطة النادي المتميز

عندما يحوز ناديك خصائص الجودة؛ تتعزز تجربة الأعضاء فيه. يشجّع النادي عالي الجودة إنجازات أعضائه ويحتفي بها، ويوفر لهم بيئة داعمة وممتعة، ويعقد اجتماعات متنوعة منظمة بشكل احترافي. يزود أعضاء الهيئة الإدارية في هذه الأندية، الذين يتلقون تدريبات في جميع نواحي جودة النادي لضمان منح جميع الأعضاء الذين يمتلكون حق الوصول إلى برنامج إرشاد رسمي، بتقييمات تساعد على الارتقاء وبنالون التحفيز لتحقيق أهدافهم. يتمثل أحد الأهداف الأساسية للنادي في تقديم أفضل تجربة ممكنة للأعضاء بحيث يتسنى الاحتفاظ بهم وجلب أعضاء جدد إليهم. كيف يمكنك خلق أفضل تجربة ممكنة للأعضاء في ناديك؟ الانطباعات الأولى مهمة جداً. ينبغي أن يكون كل تفاعل أولي جديد ومحتمل من العضو مع ناديك تفاعلاً إيجابياً. تُعرّف التوستماسترز هذه الأوقات الحاسمة التي تنشأ فيها الانطباعات الأولى بأنها **لحظات الصدق** (البند AR290).

لحظات الصدق

الانطباعات الأولى
يضمن ناديك أن تكون تجارب الضيوف وملاحظاتهم انطباعاً أولياً يشجّعهم على العودة.

توجيه العضوية
يُطلع ناديك الأعضاء الجدد على برامج التعليم والإشادة في التوستماسترز وعلى مسؤولياتهم تجاه النادي ومسؤوليات النادي تجاه الأعضاء.

الزمانة، التنوع والتواصل
يوفر ناديك جواً من الدفاء والصداقة والدعم يبعث على متعة التعلم.

التخطيط لبرنامج واجتماعات ناديك
بناية بالاستعانة بخطباء على أعلى درجات الاستعداد وتنظيم الاجتماعات و التقييمات - لا بد من فصل حرف الواو.

قوة العضوية
بناديك عدد كافٍ من الأعضاء لتولي القيادة وتكليفات الاجتماعات واللجان. يتوفر يشارك ناديك في ممارسات بناء العضوية والاحتفاظ بالأعضاء.

الإشادة بالإنجاز
يراقب ناديك تقدّم الأعضاء نحو الأهداف ويقدم طلبات مكتملة بالجوائز ولا يتوقف عن الإشادة بإنجازات الأعضاء.

وعند وضعها موضع التنفيذ، فإن **لحظات الصدق** ترسم خارطة الطريق لتحقيق رسالة التوستماسترز والمستقل والقيم المتصورة لها. وهي عناصر مهمة لتحقيق النجاح والتميز الذي يحول النوادي الناجحة إلى نوادٍ متميزة. وفي المقابل؛ تعتبر النوادي المتميزة هي القاعدة للمناطق والأقسام والقطاعات المتميزة.

لتكن **لحظات الصدق**، والتي تمثل جزءاً من **The Successful Club Series** (سلسلة الأندية الناجحة) (البند 289)، هي مرشدك إلى تقديم خدمة فائقة الجودة وتجربة رائعة للأعضاء.

خطة النادي المتميز

تتألف خطة النادي المتميز من ١٠ أهداف ينبغي أن تبذلوا في ناديكم الجهد لتحقيقها كل سنة. عندما يدمج ناديكم لحظات الصدق (البند AR290) في كل اجتماع؛ تكون بالفعل على طريق تحقيق هذه الأهداف السنوية.

وللتسهيل عليكم؛ فقد تم تجميع الأهداف العشرة في أربعة مجالات:

التعليم:

الأعضاء الذين تتوفر لهم فرصة الفوز بجوائز تعليمية وتحقيق أهدافهم.

العضوية:

عند انضمام أعضاء جدد؛ تتعزز الخبرة المكتسبة لدى الجميع لأن ناديكم صار يتوفر به عدد كافٍ من الأعضاء لتقديم القيادة والقيام بتكليفات الاجتماعات واللجان.

التدريب:

أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي الحاصلون على التدريب مدربون بشكل أفضل على خدمة ودعم ناديكم لأنهم يعرفون أفضل الطرق التي يقومون بها بأدوارهم.

الإدارة:

الوفاء بالواجبات الإدارية بما في ذلك تقديم المعلومات في الوقت المناسب يساعد ناديكم على العمل بسلاسة أكبر مما يحقق الإفادة للأعضاء.

كيف يعمل

خطة النادي المتميز هي برنامج سنوي يبدأ من ١ يوليو وحتى ٣٠ يونيو. يتألف هذا البرنامج من ١٠ أهداف ينبغي أن تجتهدوا في ناديكم كي تحققوها مستعينين بخطة نجاح النادي (في ظهر هذا الكتيب) كدليل لكم، لمساعدتكم على دوام متابعة تقدمكم نحو هذه الأهداف، تنشر التقارير المُحدثة يومياً على موقع Toastmasters International (التوستماسترز العالمية) الإلكتروني www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports. في نهاية العام، يتم حساب عدد الأهداف التي حققها النادي. وبناءً على هذا وسواءً تم الوفاء بالمطلب المؤهل أم لا، قد تتم الإشادة به باعتباره نادي متميز أو نادي متميز مُختار أو نادي متميز خاص بالرئيس.

المطلب المؤهل

هناك مطلب مؤهل يُعد بمثابة مطلب أساسي لازم أو شرط مُسبق للاشتراك في البرنامج. في حال عدم الوفاء بأي مطلب مؤهل، قد لا يحوز ناديكم على الإشادة المميزة حتى لو حقق جميع أهدافه.

ولكي تكون مؤهلاً لنيل الإشادة، يجب أن تكون النوادي في وضع جيد وفقاً للسياسة ٤،٢.٠: الوضع الجيد للنوادي، وأن يضم ناديكم إما ٢٠ عضواً أو يحقق صافي نمو لا يقل عن خمسة أعضاء جدد في ٣٠ يونيو. لا يتم حساب الأعضاء المنتقلين ضمن أهداف العضوية للنادي الخاصة بك..

الأهداف المُراد تحقيقها

فيما يلي الأهداف التي ينبغي عليكم في ناديكم بذل الجهد لتحقيقها خلال العام:

التعليم

١. جائزتا متواصل متمكن

٢. جائزتا متواصل متمكن أخريان

٥. جائزة متواصل متقدم المستوى البرونزي (ACB) أو المتواصل المتقدم المستوى الفضي (ACS) أو المتواصل المتقدم المستوى الذهبي (ACG)

٤. جائزة أخرى للمتواصل البرونزي المتقدم أو الفضي أو الذهبي

٥. جائزة القائد المتمكن (CL) أو القائد البرونزي المتقدم (ALB) أو القائد الفضي المتقدم (ALS) أو التوستماستر المتميز (DTM)

٦. جائزة أخرى لقائد متمكن أو قائد برونزي متقدم أو قائد فضي متقدم أو توستماستر متميز

العضوية

٧. أربعة أعضاء جدد

٨. أربعة أعضاء جدد آخرون

التدريب

٩. الحد الأدنى هو تدريب أربعة من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي خلال كل فترة من فترتي التدريب

الإدارة

١٠. السداد في حينه لمستحقات العضوية باسم الأعضاء الثمانية (يجب أن يكون ثلاثة منهم على الأقل أعضاءً مجددين) عن فترة واحدة وتقديم قائمة أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي في حينها

يوجد ملخص بسيط من صفحة واحدة يُطلق عليه أهداف خطة النادي المتميز في ظهر هذا الكتيب. يمكن لناديك أيضاً شراء جدول حائط (البند 1111C) (متاح بالإنجليزية فقط) لعرضها في اجتماعات النادي لتتبع التقدم.

وفيما يلي أدناه معلومات تفصيلية بشأن الكيفية التي يستطيع ناديك بها تحقيق أهداف خطة النادي المتميز.

التعليم

تركز الأهداف من ١ حتى ٦ على الجوائز التعليمية. عندما يكون لدى الأعضاء فرصة لتحقيق أهدافهم التعليمية؛ فهم يستفيدون من تجربة التوستماسترز وتزيد جودة الخطابة والقيادة عندهم.

١. جائزتا متواصل متمكن

٢. جائزتا متواصل متمكن أو أكثر

٣. جائزة المتواصل البرونزي المتقدم أو الفضي أو الذهبي

٤. جائزة المتواصل البرونزي المتقدم أو الفضي أو الذهبي أو أكثر

٥. جائزة قائد متمكن أو قائد برونزي متقدم أو الفضي أو توستماستر متميز

٦. جائزة أخرى لقائد متمكن أو قائد برونزي متقدم أو قائد فضي متقدم أو توستماستر متميز

يحقق ناديك الهدف ١ عندما يتلقى عضوان جوائز المتواصل المتمكن خلال عام توستماسترز ويحقق الهدف ٢ عندما يحصل اثنان آخران أو أكثر من الأعضاء على جوائز المتواصل المتمكن.



عندما يحصل عضو واحد على جائزة المتواصل البرونزي المتقدم أو المتواصل الفضي المتقدم أو المتواصل الفضي المتقدم خلال العام يعتبر ناديك قد حقق الهدف ٣؛ كما يحقق الهدف ٤ عندما يحصل عضو آخر على جائزة المتواصل البرونزي المتقدم أو المتواصل الفضي المتقدم أو المتواصل الفضي المتقدم.

يحقق ناديك الهدف ٥ عندما يحصل عضو على جائزة قائد متمكن أو القائد البرونزي المتقدم أو القائد الفضي المتقدم أو توستماستر متميز خلال العام ويحقق الهدف ٦ عندما يحصل عضو آخر على جائزة القائد المتمكن أو القائد البرونزي المتقدم أو القائد الفضي المتقدم أو توستماستر متميز.

يعد الأعضاء ذوو العضوية الصالحة فقط مؤهلين لتلقي الجوائز التعليمية. العضو الذي يحمل عضوية صالحة هو ذلك العضو الذي قد سدد النادي مستحقاته واستلمها المقر الرئيسي العالمي لفترة المستحقات الحالية. راجع السياسة ٢.٠,٣ الأعضاء ذوو العضوية الصالحة. يتعين إكمال طلبات الجوائز الخاصة بهم وتقديمها إلى المقر الرئيسي العالمي في موعد غايته ٣٠ يونيو.

يتلقى ناديك الاعتماد فقط عن نوع واحد من الجوائز التعليمية لكل عضو كل عام. وهذا يشجع جميع الأعضاء على المضي قدماً في البرنامج التعليمي وهذا غرض من فيض.

مثال: حصل زيد على جائزة متواصل متمكن في شهر يوليو. ويتلقى ناديه اعتماداً لتحقيق هدف معين. وفي آخر العام، ينال جائزة المتواصل المتقدم المستوى البرونزي. ويتلقى ناديه اعتماداً لتحقيق هدف لهذه الجائزة أيضاً. ولكن في نفس عام توستماسترز؛ ينال زيد جائزة متواصل متمكن ثانية وجائزة متواصل برونزي متقدم، ثانية غير أن ناديه لن يستلم اعتماداً لتحقيق أهداف النادي المتميز.

قد يقتصر تقديم الاعتماد الخاص بجائزة ما على نادٍ واحد فقط. يتعين على الأعضاء الذين ينتمون إلى أكثر من نادٍ اختيار النادي الذي يتلقى الاعتماد عن أية جائزة من جوائزهم.

العضوية

الهدفان ٧ و ٨ يتعاملان مع العضوية. النوادي عالية الجودة هي التي تتوفر بها عدد كافٍ من الأعضاء لإضفاء التنوع والمشاركة على الاجتماعات. عند انضمام أعضاء جدد، تتوفر بالاجتماعات درجة كبرى من التنوع ويحدث توازن في التناقص الطبيعي. وهذا يؤدي إلى تعزيز الخبرة لكافة أعضاء النادي.

٧. أربعة أعضاء جدد

٨. أربعة أعضاء جدد آخرون

عندما ينضم أربعة أعضاء جدد للنادي خلال عام توستماسترز، يحقق ناديك الهدف ٧. وهو يحقق الهدف ٨ عندما ينضم أربعة أعضاء آخرون خلال السنة.

يتعين أن يقدم ناديك نموذج عضوية إلى المقر الرئيسي العالمي ومعه مستحقات العضوية ذات الصلة عن كل عضو جديد ومزدوج العضوية ومُعاد إلى مركزه ممن ينضمون خلال سنة التوستماسترز. (لا يتم حساب الأعضاء المنتقلين في أهداف عضوية النادي). لكي يتلقى ناديك الاعتمادات في برنامج النادي المتميز عن عام توستماسترز الحالي، يتعين حصول استلام المقر الرئيسي العالمي لطلبات العضوية ومستحقات العضوية الجديدة في موعد غايته ٣٠ يونيو.

التدريب

يركز الهدف ٩ على التدريب. عندما يكون أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي مدربين جيداً على أداء مهامهم، يتحسن مستوى خدمة أعضاء النادي. وهذا يزيد من إيجابية تجربة الأعضاء مما يزيد من درجة الاحتفاظ بالأعضاء.

٩. الحد الأدنى هو تدريب أربعة من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي خلال كل فترة من فترتي التدريب

يحقق ناديك الهدف ٩ عندما يتلقى أربعة على الأقل من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي - الرئيس، نائبه للشؤون التعليمية، نائب الرئيس لشؤون العضوية، نائب الرئيس لشؤون العلاقات العامة، مدير الشؤون الإدارية، المدير المالي، مدير الخدمات اللوجيستية - التدريب على مسؤولياتهم. يتعين حضور حلقتي تدريب برعاية القطاع مع المشاركة التامة فيهما. لا يُمنح الاعتماد لغير أعضاء الهيئة الإدارية الذين يحضرون محل أعضاء مُنتخبين ويقتصر منح الاعتماد فقط على شخص واحد لكل منصب. يتعين تدريب أعضاء الهيئة الإدارية على الموقع الذي تم اختيارهم له.

تتعد أول حلقة تدريب ما بين ١ يونيو و ٣١ أغسطس، وتتعد حلقة التدريب الثانية ما بين ١ ديسمبر و ٢٨ فبراير (أو ٢٩ فبراير في الأعوام الكبيسة). تُشجع القطاعات على تقديم تقارير التدريب عبر الإنترنت من خلال مركز القطاع في موعد غايته ٣٠ سبتمبر و ٣١ مارس، على التوالي.

بالنسبة للنادي المصرح لها حديثاً، تنطبق إرشادات التدريب التالية على متطلبات الهدف ٩.

تاريخ الميثاق	حلقة التدريب ١ (١ يونيو - ٣١ أغسطس)	حلقة التدريب ٢ (١ ديسمبر - ٢٨/٢٩ فبراير)
١ يوليو - ٣١ أغسطس	يجب على أربعة أعضاء من الهيئة الإدارية بالنادي بحد أدنى حضور حلقة التدريب الأولى التي يرعاها القطاع	يجب على أربعة أعضاء من الهيئة الإدارية بالنادي بحد أدنى حضور حلقة التدريب الثانية التي يرعاها القطاع
١ سبتمبر - ٣١ أكتوبر	يجب على أربعة أعضاء من الهيئة الإدارية بالنادي بحد أدنى حضور حلقة تدريب تكميلية يعقدها ممثل معتمد من القطاع في الفترة ما بين تاريخ الميثاق و ٣٠ نوفمبر.	يجب على أربعة أعضاء من الهيئة الإدارية بالنادي بحد أدنى حضور حلقة التدريب الثانية التي يرعاها القطاع
١ نوفمبر - ٢٩/٢٨ فبراير	ارجع إلى عمود حلقة التدريب ٢ ←	عندما يحضر أربعة أعضاء من الهيئة الإدارية بالنادي بحد أدنى حلقة التدريب الثانية التي يرعاها القطاع، يتلقى النادي اعتماداً نظير الحلقتين الأولى والثانية
١ مارس - ٣٠ يونيو	ارجع إلى عمود حلقة التدريب ٢ ←	عندما يحضر أربعة أعضاء من الهيئة الإدارية بالنادي بحد أدنى حلقة تدريب تكميلية يعقدها ممثل معتمد من القطاع في الفترة ما بين تاريخ الميثاق و ٣٠ يونيو، يتلقى النادي اعتماداً نظير حلقتي التدريب الأولى والثانية في عام البرنامج الحالي

يجب جدولة جميع فرص التدريب التكميلية من خلال مدير جودة البرنامج.

لن تُقبل تقارير التدريب المُقدمة مباشرةً من النوادي للمقر الرئيسي. يُعد أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي الحاضرون لحلقة التدريب مسؤولين عن إفادة الشخص المُقدم لحلقة التدريب بأسمائهم ومواقعهم وأرقامهم في النادي.

يتعين تلقي أعضاء الهيئة الإدارية التدريب عن ممثلين معتمدين من القطاع في حلقة تدريب مباشرة. يمكن استخدام المساعدات السمعية البصرية لتسهيل التدريب غير أنه لا يجوز الاعتماد بها كطريقة وحيدة للتدريب. ولذلك، لا يُعتبر أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي ممن يشاهدون فقط فيديو يصف مسؤولياتهم بأنهم مدربون، حتى لو كان ذلك بمعرفة مسؤول قيادي بالقطاع.

الإدارة

الهدف ١٠ هو هدف إداري. عندما يفي ناديك بالالتزامات الإدارية في حينها، يتلقى أعضاء ناديك والنادي أيضاً الإشادة عن إنجازاتهم ككل.

١٠. السداد في حينه لمستحقات العضوية باسم الأعضاء الثمانية (يجب أن يكون ثلاثة منهم على الأقل أعضاءً مجددين) عن فترة واحدة وتقديم قائمة أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي في حينها بالنسبة لجزء مستحقات العضوية بالهدف ١٠، يتلقى ناديك اعتمادات عندما:

◀ يتلقى المقر الرئيسي مستحقات العضوية عن الفترة من أكتوبر-مارس من ناديك ومعها أسماء الأعضاء الثمانية (يجب أن يكون ثلاثة منهم على الأقل أعضاءً مجددين) في موعد غايته **١ أكتوبر**

أو

◀ يتلقى المقر الرئيسي مستحقات العضوية عن الفترة من أبريل-سبتمبر من ناديك ومعها أسماء الأعضاء الثمانية (يجب أن يكون ثلاثة منهم على الأقل أعضاءً مجددين) في موعد غايته **١ أبريل**

بالنسبة لجزء الهدف ١٠ المعني بقوائم أعضاء الهيئات الإدارية للنادي، يُرجى الانتباه إلى أنه في حين تجري بعض النوادي الانتخابات بصفة سنوية، يجوز للنادي التي تعقد اجتماعاتها بصفة أسبوعية على الأقل أن تجري انتخابات نصف سنوية. وفي حال إجراء النوادي انتخابات سنوية، يتعين تقديم قائمة أعضاء الهيئة الإدارية لناديك إلى المقر الرئيسي العالمي في موعد غايته **٣٠ يونيو** حتى يربح الاعتماد لتحقيق الهدف ١٠ لعام البرنامج القادم. وفي حال إجراء النوادي انتخابات نصف سنوية، يتعين تقديم قائمة أعضاء الهيئة الإدارية إلى المقر الرئيسي العالمي في موعد غايته **٣٠ يونيو** من عام توستماسترز الماضي و/أو في موعد غايته **٣١ ديسمبر** من عام توستماسترز.

تبدأ الفترات السنوية من ١ يوليو وحتى ٣٠ يونيو. تبدأ الفترات نصف السنوية من ١ يوليو حتى ٣١ ديسمبر ومن ١ يناير حتى ٣٠ يونيو. النوادي التي تنتخب أعضاء الهيئة الإدارية بخلاف هذا الجدول تعمل بخلاف **دستور النادي التابع لنادي Toastmasters International (التوستماسترز العالمية)** ولا تستحق الاعتماد في خطة النادي المتميز حتى تقدم قوائم أعضاء الهيئة الإدارية بها.

ستتلقى النوادي الجديدة التي تعقد ميثاقاً ما بين ١ أكتوبر و ٣٠ يونيو اعتماداً نظير هذا الهدف في عام البرنامج الحالي. يفى تقديم الميثاق بمتطلبات خطة النادي المتميز لكل من قائمة أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي في حينه وسداد مستحقات العضوية لفترة تجديد واحدة.

بالنسبة لجميع الأندية المصرح لها خلال عام البرنامج، مع الانتباه بأنه بغض النظر عن المتطلبات والاعتماد في خطة النادي المتميز، فإنه يجب سداد مستحقات العضوية. سيتلقى أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي إخطاراً بمبالغ تجديد مستحقات العضوية الموزعة المستحقة في موعد أقصاه ١ أبريل أو ١ أكتوبر، اعتماداً على شهر الميثاق.

الإشادة

فتصبح الجملة عندما يطابق ناديك **المطلب المؤهل** ويقوم بما يلي، فهو مؤهل لتلقي الإشادة كنادٍ متميز في نهاية العام:

الإشادة الممنوحة	الإنتاج
نادي متميز	تحقيق خمسة من ١٠ أهداف
النادي المتميز المختار	تحقيق سبعة من ١٠ أهداف
النادي المتميز الرئيس	تحقيق تسعة من ١٠ أهداف

إذا نال ناديك الإشادة كنادٍ متميز أو نادٍ متميز مختار أو النادي المتميز الرئيس، فسوف يرسل المقر الرئيسي وشاحاً جذاباً لعرضه في لوحة شرف النادي وكذلك خطاب تهنئة. يُدرج الشاح والخطاب في تقرير نهاية العام بما يُظهر ما قام به ناديك وكذلك الإشادة التي نالها.

بعض نوادي التوستماسترز لا تنتمي إلى قطاعات. فإن كان هذا هو الحال في ناديك، فقد ينال الإشادة من خلال تحقيق أقل مما هو مذكور بهدف واحد.

المصطلحات ومواصفات البرنامج

قاعدة العضوية

يتم حساب قاعدة عضوية ناديك في بداية عام توستماسترز (١ يوليو). تساوي قاعدة العضوية عدد أعضاء النادي المُسَدَّة مستحقاتهم في ٣٠ يونيو من عام توستماسترز الماضي. قد يتم تحصيل هذه المدفوعات من الأعضاء المُجَدِّدين والجدد والمؤسسين والمُعَادِين إلى مراكزهم.

إن سداد مستحقات تجديد العضوية المُستَلَمَة بواسطة المقر الرئيسي بعد ١ يوليو من عام توستماسترز الماضي يعد جزءاً محسوباً من قاعدة العضوية. ولذلك، قد تتم مراجعة قاعدة العضوية في أي وقت خلال العام حتى تعكس آخر مدفوعات خاصة بالعضوية عن عام توستماسترز الماضي.

وفيما يلي مثال على كيفية احتمال تأثر قاعدة عضوية النادي على مدار العام:

مثال: في شهر أبريل يقدم ناديك تقريراً عن سداد مستحقات تجديد العضوية لعدد ١٧ عضواً. في شهر يونيو؛ يُقدَّم طلبٍ عضوية ومستحقات العضوية الجديدة للمقر الرئيسي. هذا يجعل إجمالي العضوية في ناديك يصل إلى ١٩ في ٣٠ يونيو ثم يبدأ ناديك عام توستماسترز الجديد بعدد ١٩ عضواً. في شهر أغسطس؛ يقدم ناديك مستحقات تجديد عضوية هؤلاء الأعضاء الثلاثة وهي المستحقات عن المدة ما بين أبريل-سبتمبر. لقد كان هؤلاء الأناص أعضاء لسنوات عديدة، ولكنهم لم يسددوا مستحقات تجديد العضوية في حينها. تم تعديل قاعدة عضوية ناديك بسبب هؤلاء الأعضاء المتأخرين في السداد. يزيد هؤلاء الأعضاء الثلاثة الإضافيون قاعدة عضوية ناديك إلى ٢٢.

العضوية في نهاية العام

يُعتبر إجمالي عدد الأعضاء (المُجَدِّدين، مزدوجي العضوية، الجدد، المؤسسين، المُعَادِين إلى مراكزهم) في ناديك ممن تلقى المقر الرئيسي العالمي مدفوعات مستحقات عضويتهم هو قاعدة عضوية ناديك في نهاية العام. قد لا يتم تعديل حسابات العضوية لنهاية العام. لا تُضاف مدفوعات مستحقات شهر أبريل المُستَلَمَة بعد ٣٠ يونيو إلى العضوية في نهاية العام. ومع ذلك؛ فإن هذه المدفوعات المتأخرة من مستحقات العضوية تزيد قاعدة العضوية في عام توستماسترز الحالي. وفيما يلي بعض الأمثلة الموضحة لكيفية تأثير إنجازات النادي وعضويته على استحقاقه للإشادة.

من خلال المساعدة في الإعداد وإكمال الخطة؛ يربح أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي الاعتماد لهذه الجائزة:

المثال ١: ناد به ١٤ عضواً في ١ يوليو. ربح ثلاثة أعضاء جوائز المتواصل المتمكن وريح اثنان جائرتي المتواصل المتقدم. انضم خمسة أعضاء جدد إلى النادي. تلقى أربعة من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي التدريب في كل فترة. تم تقديم مستحقات تجديد العضوية بأسماء الأعضاء المُجَدِّدين في حينه مرتين، ولكن لم يتم تقديم قائمة بأعضاء الهيئة الإدارية للنادي. إذن يوجد بالنادي ١٩ عضواً في ٣٠ يونيو. وبهذا يكون النادي قد حقق الأهداف ١، ٣، ٤، ٧، ٩ - بإجمالي عدد خمسة أهداف. بما أن النادي به ١٩ عضواً في ٣٠ يونيو (صافي نمو قدره خمسة أعضاء)، فإنه يُعتبر نادياً متميزاً.

المثال ٢: ناد به ٢٤ عضواً في ١ يوليو. نال أربعة أعضاء جوائز المتواصل المتمكن ونال عضو جائزة المتواصل المتقدم ونال عضو آخر جائزة القائد المتمكن. انضم ثمانية أعضاء جدد إلى النادي. تلقى أربعة من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي التدريب في كل فترة. تم تقديم مستحقات تجديد العضوية بأسماء الأعضاء المُجَدِّدين مرتين وتم تقديم قائمة بأعضاء الهيئة الإدارية للنادي في حينها. إذن يوجد بالنادي ١٨ عضواً في ٣٠ يونيو. وبهذا يكون النادي قد حقق الأهداف ١، ٢، ٣، ٥، ٧، ٨، ٩، ١٠ - بإجمالي ثمانية أهداف. مع ذلك؛ بما أن النادي ليس به ٢٠ عضواً في نهاية العام أو لم يحقق صافي نمو قدره خمسة أعضاء جدد؛ لا يتأهل لنيل الإشادة.



المثال ٣: نادٍ به ١٩ عضواً في ١ يوليو. نال عضو واحد جائزة المتواصل المتقدم ونال آخر جائزة القائد المتمكن. تم تقديم مستحقات تجديد العضوية بأسماء الأعضاء المُجَدِّدين مرتين وتم تقديم قائمة بأعضاء الهيئة الإدارية للنادي في حينها. إذن يوجد بالنادي ٢٣ عضواً في ٣٠ يونيو. وبهذا يكون النادي قد حقق الأهداف ٣، ٥، ٧، ١٠ - بإجمالي أربعة أهداف. بالرغم من أن النادي به أكثر من ٢٠ عضواً في نهاية العام، لم يحقق هذا النادي ما يكفي من الأهداف لينال الإشادة.

صافي النمو

يحصل صافي النمو عندما يتجاوز إجمالي عدد الأعضاء في نهاية العام (٣٠ يونيو) قاعدة العضوية.

تقديم المعلومات للمقر الرئيسي

يتعين استلام المقر الرئيسي العالمي للمستندات في موعد غايته حلول منتصف الليل - توقيت المحيط الهادي - في الموعد النهائي حتى لو صادف هذا الموعد عطلة نهاية أسبوع أو إجازة. نظراً لعدم إمكانية التعديل بعد استلام المستندات؛ ينبغي أن يكون أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي حريصين على تقديم معلومات دقيقة.

اعلم أن مسؤوليتك كمُرسل للطلبات تقتضي منك نقل أية مستندات على الوجه الأمثل. ولا تتحمل منظمة Toastmasters International (التوستماسترز العالمية) مسؤولية عدم وضوح أو اكتمال المستندات التي تستلمها بسبب تعطل جهاز الفاكس أو فشله في أداء وظيفته أو انشغال خطوط الإرسال.

النوادي المصرح لها حديثاً

في خطة النادي المتميز للعام الجاري، سيتم تعيين الحد الأدنى من قاعدة العضوية (٢٠ عضواً) للنوادي المصرح بها حديثاً لأغراض إعداد التقارير. بالنسبة للنوادي التي بها ٢٠ عضواً، ستعكس التقارير عدد العضويات المُسَدَّد قيمتها بالفعل باعتبارها القاعدة.

التقارير

يُعتبر التقرير الدوري جزءاً مهماً من أي برنامج إشادة. وأنت تعمل على تحقيق أهدافك؛ فإنك تحتاج إلى معرفة مدى تقدمك. يعرض تقرير على الإنترنت قاعدة عضوية ناديك والعضوية الحالية والتقدم نحو الأهداف العشرة. عقب تاريخ الإغلاق في ٣٠ يونيو وبعد معالجة جميع البيانات التي تم استلامها، سوف تُرسل لرئيس ناديك تقريراً بنهاية العام يوضح كيف سار النادي وأية إشادة نالها. يتم نشر التحديثات يومياً على موقع منظمة Toastmasters International (التوستماسترز العالمية) على الموقع www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports

خطة نجاح النادي

تضع اللجنة التنفيذية للنادي - وهي تتألف من أعضاء الهيئة الإدارية السبعة جميعهم والرئيس الحالي والسابق - خطة نجاح النادي بناءً على احتياجات أعضاء النادي وأهدافهم. أولاً: يحدد أعضاء الهيئة الإدارية للنادي كيفية التواصل والتعامل مع الاعتراض وتحميلهم للمسؤولية. ثانياً: يقيم أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي المواقف الحالية ويضعون أهدافاً معينة واستراتيجيات يُمكن انتهازها لتحقيق النجاح. ولمساعدة أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي في هذا الجهد، تُحدد هذه الخطة الموارد المفيدة التي يمكن استخدامها. وأخيراً: تستدعي الخطة من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي تحديد التكاليف ووضع جدول زمني وتتبع الإنجازات.

إن كسب الإشادة للنادي ليس شيئاً يحققه شخص بمفرده؛ إذ يلزم قيام فريق من الناس به بتوجههم نحو هدف مشترك ولديهم خطة وينفذونها بشكل جيد. وهم يتبادلون المسؤوليات عن مهامهم ويعتمدون على بعضهم لإنجازهم. ولا تقتصر هذه الفرق على أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي، بل قد تشكل النوادي لجاناً أخرى لتساعد في القيام بجوانب معينة من خطة نجاح النادي.

تحدد اللجنة التنفيذية للنادي ما سوف ينجزه النادي هذا العام والأعوام المقبلة. ينبغي أن تكون الرؤية ممكنة المنال وأن تكون ملهمة حتى يتشجع بقية الأعضاء بالنادي على المشاركة والمساعدة في جهود اللجنة.

بمجرد تسجيل الرؤية، يحدد أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي ما هي الأدوار والمسؤوليات التي يقوم بها كل عضو. هل المهارات والمواهب لدى بعض الأعضاء تتناسب للغاية مع مهام معينة؟ من خلال تقييم أسئلة كهذه، يستطيع أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي تكليف المهام لأفضل الأعضاء المناسبين لها.

تحتوي خطة نجاح النادي على جميع العناصر اللازمة لتحقيق أهداف النادي: ماذا، كيف، من ومتى. إن التحديد المسبق لما ينبغي القيام به ومتى وكيفية تحقيق ذلك ومن المسؤول عن القيام بذلك يجعل تحقيق النجاح أسهل بكثير. وللقيام بذلك، ينبغي أن تبدأ اللجنة التنفيذية للنادي المدة وفق جدول الأعمال التالي:

١. وضع أهداف معينة.

٢. وضع استراتيجيات لتحقيق الأهداف.

٣. وضع إطار عمل للمساعدة في تنفيذ الخطة وتحقيق النتائج.

يراجع أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي التقارير على الإنترنت ويجمعون بشكل دوري لتقييم التقدم في خطة نجاح النادي ثم يجرّون التعديلات حسب الحاجة. يعتبر التواصل الجيد بين أعضاء اللجنة التنفيذية بالنادي أمراً هاماً. ينبغي على أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي بحسب ما يلزم أن يتابعوا أية منازعات وتحديات تطرأ وأن يقدموا المساعدة حيالها.

ولتحقيق الأهداف خارج إطار عام واحد، ينبغي على أعضاء الهيئة الإدارية الحاليين بالنادي نقل خطة نجاح النادي لأعضاء الهيئة القادمين في نهاية العام. وبهذه الطريقة يستطيع كل فريق جديد من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي البناء على النجاحات التي تحققت في الفترات السابقة.

جائزة القائد البرونزي المتقدم

تشيد جائزة القائد برونزي متقدم بالأعضاء على أنشطتهم القيادية داخل النادي. يتمثل أحد متطلبات نيل هذه الجائزة في أن ينضم الحائز عليها إلى الهيئة الإدارية بالنادي (رئيس، نائب الرئيس للشؤون التعليمية، نائب الرئيس لشؤون العضوية، نائب الرئيس لشؤون العلاقات العامة، مدير الشؤون الإدارية، المدير المالي، مدير الخدمات اللوجيستية) وأن يشارك في إعداد خطة نجاح النادي خلال شغله هذا الموقع. من خلال المساعدة في إعداد الخطة وإكمالها، يربح أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي الاعتماد لهذه الجائزة.

برنامج الإشادة بالقطاع

تعمل خطة النادي المتميز بمثابة نقطة بدء لبرنامج الإشادة بالقطاع والذي يشمل برامج المنطقة المتميزة والقسم المتميز والقطاع المتميز. تعتمد أهداف هذه البرامج على النوادي المتميزة. هذا يعني أن نجاح النوادي عامل حيوي لنجاح المناطق والأقسام والقطاعات. يوضح المخطط أدناه العلاقة بين النادي والمنطقة والقسم والقطاع:



زيارات مدير المنطقة للنادي

يعمل مدير المنطقة تحديداً كحلقة وصل بين ناديك وبين القطاع. يزور مدير المنطقة ناديك مرتين كل عام. وأثناء هذه الزيارات، ربما يطلب استعراض خطة نجاح النادي. يجب عليك أن تكون على استعداد لعرض الخطة ومناقشتها وكذلك التقدّم الذي يحرزه النادي فيها. قد يكون بمقدور مدير المنطقة مساعدة ناديك بدعم القطاع أو قد تكون لديه نصائح قيّمة لإدماج لحظات الصدق (البند AR290) في اجتماعاتكم.

خطة نجاح النادي



رقم النادي _____

تكوين الفريق

أسماء أعضاء اللجنة التنفيذية للنادي (جميع أعضاء الهيئة الإدارية السبعة بالنادي والرئيس الحالي والسابق):

--

القيم

قيم Toastmasters International (التوستماسترز العالمية) هي التكامل والاحترام والخدمة والتميز. ينبغي أن تكون هذه القيم بمثابة نقاط الارتكاز في كل قرار يتم اتخاذه على جميع المستويات داخل المنظمة. تقدم قيم التوستماسترز وسيلة لتوجيه عمليات المنظمة وتخطيطها ومستقبلها المُتصوّر وتقييم ذلك. ما هي قيم اللجنة التنفيذية للنادي؟

--

مبادئ عمل الفريق

ما هي المبادئ التي تتمسك بها اللجنة التنفيذية للنادي؟ (قد تضم هذه المبادئ الثقة، التعلم الآمن، التعاون، إلخ).

--

العقبات المحتملة

ما هي المعوقات التي على اللجنة التنفيذية للنادي مراعاتها عند وضع الاستراتيجيات؟ (من هذه المعوقات: الالتزام الشخصية المتعارضة مثلاً).

بروتوكول الاجتماع

بشكل عام؛ كيف تجري اللجنة التنفيذية للنادي المهام؟ (على سبيل المثال، فكر في عدد مرات الاجتماعات أو الدعوة لها وما هي ممارسات الاجتماع، إلخ).

تفاعلات الفريق والقواعد السلوكية

كيف يتم اتخاذ القرارات؟

ما طريقة التواصل التي ستنتهجها اللجنة التنفيذية بالنادي؟ تحديد الأولوية الأولى والثانية وهكذا.

ما هي معلمات التواصل؟ (قد تشمل معلمات التواصل ما إذا كان التواصل في اللجنة التنفيذية بالنادي يتم عبر الهاتف أو البريد الإلكتروني). ما هي مدة الاجتماعات؟ كم مرة سيتواصل فيها أعضاء اللجنة التنفيذية بالنادي مع بعضهم ومع مدير المنطقة؟

كيف ستتم تسوية الخلافات في الرأي داخل اللجنة التنفيذية بالنادي؟

كيف سيدعم أعضاء اللجنة التنفيذية بالنادي بعضهم البعض؟

كيف ستُساءل اللجنة التنفيذية للنادي عن مسؤولياتها؟

كيف ستتم الإشادة بأعضاء اللجنة التنفيذية بالنادي والأعضاء الداعمين لهم عن جهودهم؟

نقطة البداية

ما هي قاعدة العضوية في ناديك؟ _____

المطلب المؤهل

لكي يتم النظر في تقديم الإشادة بناديك، يتعين أن يشتمل ناديك إما على ٢٠ عضواً أو يحقق صافي نمو لا يقل عن خمسة أعضاء جدد كل ٣٠ يونيو.

كم عدد الأعضاء الذين يهدف النادي لضمهم في ٣٠ يونيو؟ _____

ما مقدار النمو الصافي الذي يهدف النادي لإحرازه في ٣٠ يونيو؟ _____

الأهداف المراد تحقيقها

الإشادة الممنوحة	الإنجاز
نادٍ متميز	تحقيق خمسة من ١٠ أهداف
النادي المتميز المختار	تحقيق سبعة من ١٠ أهداف
النادي المتميز الرئيس	تحقيق تسعة من ١٠ أهداف

كم من الأهداف العشرة يهدف ناديك لتحقيقها؟ _____

التعليم: الأهداف من ١ حتى ٦

١. جائزتا متواصل متمكن
٢. جائزتا متواصل متمكن أو أكثر
٣. جائزة متواصل البرونزي المتقدم أو الفضي أو الذهبي
٤. جائزة أخرى لمتواصل البرونزي المتقدم أو الفضي أو الذهبي
٥. جائزة قائد متمكن أو قائد البرونزي المتقدم أو الفضي أو توستماستر متميز
٦. جائزة أخرى لقائد متمكن أو قائد البرونزي المتقدم أو قائد فضي متقدم أو توستماستر متميز

تحليل الموقف

يتمثل الغرض من تحليل الموقف في تقييم الحالة التي عليها ناديك في الوقت الراهن. يحدد ناديك لمرة واحدة أين يمكن قيامك بمعرفة تقدمه في السير.

راجع الموقف الحالي في ناديك فيما يخص الجوائز التعليمية.

ما هي حالة الجوائز التعليمية لأعضاء النادي؟ (مثال: "عمرو يستحق نيل جائزة المتواصل المتمكن بعد إلقائه خطابه العاشر في ١٥ يوليو. هناك ثلاثة أعضاء آخرون يجب أن يحصلوا على جوائز المتواصل المتمكن حتى يتحقق الهدفان ١ و ٢").

كم عضوًا يستحق نيل جائزة في المستقبل القريب؟ من هم؟

ما مدى تحفز الأعضاء للحصول على الجوائز التعليمية؟

ما العوائق التي تمنع الأعضاء من نيل جوائز المتواصل المتمكن؟

بعد نيل الأعضاء لجوائز المتواصل المتمكن، ما هو تصورهم عن الجوائز الأخرى التي يمكن نيلها؟ ما مدى إلمام الأعضاء بالبرنامج التعليمي؟

كيف يعزز ناديك البرنامج التعليمي؟

ملاحظات إضافية:

خطة عمل التعليم

حدد الأعمال التي سيقوم بها ناديك لكي يلبي الاحتياجات التي تبينت من تحليل الموقف.

العمل التعليمي ١

صف كيفية مساعدة الأعضاء على نيل جوائز المتواصل المتمكن. بالتحديد، ما العمل الذي سيتم القيام به؟ يُشار إلى هذا العمل بأنه العمل التعليمي ١.

الموارد المتاحة للعمل التعليمي ١

يتوفر بناديك العديد من الموارد تحت تصرفه - معدات، مواد، بشر، التمويل المحتمل. يُمكن تشكيل اللجان لتقوم بأهداف معينة وبخاصة عندما يكون أعضاء بعينهم مهتمين بمجال معين أو يتمتعون بمهارة فيه.

ما المعدات أو المواد أو مصادر التمويل أو البشر - الأفراد أو اللجان - التي يمكن استخدامها للمساعدة في إنجاز العمل التعليمي ١؟

التكليف بالعمل التعليمي ١

عند وضع أية خطة، من المهم تكليف شخص معين أو مجموعة معينة بكل عمل. وبهذه الطريقة يُساءل الطرف المسؤول عن إكمال العمل المُكلف به.

من المسؤول عن العمل التعليمي ١؟ إذا كان لجنة ما، فمن أعضاؤها؟ وما هي المسؤولية المُلقاة على عاتق كل منهم؟

الجدول الزمني للعمل التعليمي ١

يُمكن تحديد جدول زمني للجنة التنفيذية للنادي من تتبع التقدّم نحو كل هدف. بمجرد تحديد جدول زمني، ينبغي على اللجنة مراجعته بصفة دورية لتحديد ما إذا كان ناديك على المسار الصحيح لإكمال كل عمل أو إذا كانت هناك تعديلات لا بد من إجرائها لتحقيق الهدف.

متى سيبدأ العمل التعليمي ١؟

متى سينتهي العمل التعليمي ١؟

كيف سيتم تتبع التقدّم؟

العمل التعليمي ٢

فكّر في كيفية تلبية احتياجات الأعضاء حتى يتسنى لهم نيل جوائز المتواصل المتقدم المستوى البرونزي والفضي والذهبي. بالتحديد، ما العمل الذي سيتم القيام به؟ يُشار إلى هذا العمل بأنه العمل التعليمي ٢.

الموارد المتاحة للعمل التعليمي ٢

ما المعدات أو المواد أو مصادر التمويل أو البشر - الأفراد أو اللجان - التي يمكن استخدامها لتساعد في إنجاز العمل التعليمي ٢؟

التكليف بالعمل التعليمي ٢

مَنْ المسؤول عن العمل التعليمي ٢؟ إذا كان لجنة ما، فمن أعضاؤها؟ وما هي المسؤولية المُلقاة على عاتق كل منهم؟

الجدول الجدول الزمني للعمل التعليمي ٢

متى يبدأ العمل التعليمي ٢؟

متى ينتهي العمل التعليمي ٢؟

كيف سيتم تتبع التقدّم؟

العمل التعليمي ٣

صيف طريقتكم في مساعدة الأعضاء على كسب جوائز القائد المتمكن والقائد المتقدم المستوى البرونزي والفضي والعريف المتميز. بالتحديد، ما العمل الذي سيتم القيام به؟ يُشار إلى هذا العمل بأنه العمل التعليمي ٣.

لموارد المتاحة للعمل التعليمي ٣

ما المعدات أو المواد أو مصادر التمويل أو البشر - الأفراد أو اللجان - التي يمكن استخدامها لتساعد في إنجاز العمل التعليمي ٣؟

التكليف بالعمل التعليمي ٣

من المسؤول عن العمل التعليمي ٣؟ إذا كان لجنة ما، فمن أعضاؤها؟ وما هي المسؤولية المُلقاة على عاتق كل منهم؟

الجدول الزمني للعمل التعليمي ٣

متى يبدأ العمل التعليمي ٣؟

متى ينتهي العمل التعليمي ٣؟

كيف سيتم تتبع التقدم؟



العضوية: الهدفان ٧ و ٨

٧. أربعة أعضاء جدد

٨. أربعة أعضاء جدد آخرون

تحليل الموقف

راجع الموقف الحالي في ناديك فيما يخص العضوية.

ما هو الموقف الحالي للعضوية؟ في المتوسط، كم عدد الأعضاء الجدد الذين ينضمون لناديك في كل عام؟

ما هي المعوقات الحالية في ناديك التي تحول دون تحقيق أهداف العضوية به؟

ملاحظات إضافية:

خطة عمل العضوية

عمل العضوية ١

صِف كيف سيحصل ناديك على أربعة أعضاء جدد. بالتحديد، ما العمل الذي سيتم القيام به؟ يُشار إلى هذا العمل بعمل العضوية ١.

الموارد المتاحة لعمل العضوية ١

ما هي المعدات أو المواد أو مصادر التمويل أو البشر - الأفراد أو اللجان - التي يمكن استخدامها لتساعد في إنجاز عمل العضوية ١؟

التكليف بعمل العضوية ١

من المسؤول عن عمل العضوية ١؟ إذا كان لجنة ما، فمن أعضاؤها وما هي المسؤولية المُلقاة على عاتق كل منهم؟

الجدول الزمني لعمل العضوية ١

متى يبدأ عمل العضوية ١؟

متى ينتهي عمل العضوية ١؟

كيف سيتم تتبع التقدم؟

عمل العضوية ٢

صِف كيف سيحصل ناديك على أربعة أعضاء جدد آخرين. بالتحديد، ما العمل الذي سيتم القيام به؟ يُشار إلى هذا العمل بعمل العضوية ٢.

الموارد المتاحة لعمل العضوية ٢

ما هي المعدات أو المواد أو مصادر التمويل أو البشر - الأفراد أو اللجان - التي يمكن استخدامها لتساعد في إنجاز عمل العضوية ٢؟

التكليف بعمل العضوية ٢

من المسؤول عن عمل العضوية ٢؟ إذا كان لجنة ما، فمن أعضاؤها؟ وما هي المسؤولية المُلقاة على عاتق كل منهم؟

الجدول الزمني لعمل العضوية ٢
متى يبدأ عمل العضوية ؟٢

متى ينتهي عمل العضوية ؟٢

كيف سيتم تتبع التقدم؟

التدريب: الهدف ٩

٩. الحد الأدنى هو تدريب أربعة من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي خلال كل فترة من فترتي التدريب

تحليل الموقف

راجع الموقف الحالي في ناديك فيما يخص التدريب.

ما هو الموقف الحالي للتدريب؟ في المتوسط، كم عدد من يتلقى التدريب من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي كل عام؟

ما هي المعوقات الحالية في ناديك التي تحول دون تحقيق أهداف التدريب به؟

ملاحظات إضافية:

خطة عمل التدريب

عمل التدريب ١

صِف كيف يضمن ناديك تلقي أربعة من أعضاء الهيئة الإدارية للتدريب ما بين ١ يونيو و ٣١ أغسطس. بالنسبة للنادي المصرح لها حديثاً، اعرض مخطط الهدف ٩ الذي يظهر في الصفحة ٩ من هذا الدليل للحصول على إرشادات متطلبات التدريب. بالتحديد، ما العمل الذي سيتم القيام به؟ يُشار إلى هذا العمل بأنه عمل التدريب ١.

الموارد المتاحة لعمل التدريب ١

ما هي المعدات أو المواد أو مصادر التمويل أو البشر - الأفراد أو اللجان - التي يمكن استخدامها لتساعد في إنجاز عمل التدريب ؟١

التكليف بعمل التدريب ١

من المسؤول عن عمل التدريب ؟١ إذا كان لجنة ما؛ فمن أعضاؤها؟ وما هي المسؤولية المُلقاة على كل منهم؟

الجدول الزمني لعمل التدريب ١

متى يبدأ عمل التدريب ؟١

متى ينتهي عمل التدريب ؟١

كيف سيتم تتبع التقدم؟

عمل التدريب ٢

كيف يضمن ناديك تلقي أربعة من أعضاء الهيئة الإدارية للتدريب ما بين ١ ديسمبر و٢٨ فبراير (أو ٢٩ فبراير إذا كانت السنة كبيسة). بالنسبة للنوادي المصرح لها حديثاً، أعرض مخطط الهدف ٩ الذي يظهر في الصفحة ٩ من هذا الدليل للحصول على إرشادات متطلبات التدريب. ما العمل الذي سيتم القيام به؟ يُشار إلى هذا العمل بأنه عمل التدريب ٢.

الموارد المتاحة لعمل التدريب ٢

ما هي المعدات أو المواد أو مصادر التمويل أو البشر - الأفراد أو اللجان - التي يمكن استخدامها لتساعد في إنجاز عمل التدريب ؟٢

التكليف بعمل التدريب ٢

من المسؤول عن عمل التدريب ؟٢ إذا كان لجنة ما، فمن أعضاؤها؟ وما هي المسؤولية المُلقاة على كل منهم؟

الجدول الزمني لعمل التدريب ٢

متى يبدأ عمل التدريب ؟٢

متى ينتهي عمل التدريب ؟٢

كيف سيتم تتبع التقدم؟



الإدارة: الهدف ١٠

١٠. السداد في حينه لمستحقات العضوية باسم الأعضاء الثمانية (يجب أن يكون ثلاثة منهم على الأقل أعضاءً مجددين) عن فترة واحدة وتقديم قائمة أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي في حينها.
بالنسبة للنادي الجديدة التي تعقد ميثاقاً ما بين ١ أكتوبر و ٣٠ يونيو، يفي تقديم الميثاق بمتطلبات قائمة أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي في حينها وسداد مستحقات العضوية لفترة تجديد واحدة.

تحليل الموقف

راجع الموقف الحالي في ناديك فيما يخص الإدارة.

ما هي المعوقات الحالية في ناديك التي تحول دون تحقيق أهداف الإدارة به؟

ملاحظات إضافية:

خطة عمل الإدارة

عمل الإدارة ١

كيف يضمن ناديك تقديم مستحقات تجديد العضوية ومعها أسماء الأعضاء الثمانية (يجب أن يكون ثلاثة منهم على الأقل من الأعضاء المجددين) من خلال المقر الرئيسي العالمي لفترة المستحقات الحالية (في ١ أكتوبر أو قبله أو في ١ أبريل أو قبله). بالتحديد، ما العمل الذي سيتم القيام به؟ يُشار إلى هذا العمل بأنه عمل الإدارة ١.

الموارد المتاحة لعمل الإدارة ١

ما هي المعدات أو المواد أو مصادر التمويل أو البشر - الأفراد أو اللجان - التي يمكن استخدامها لتساعد في إنجاز عمل الإدارة ١؟

التكليف بعمل الإدارة ١

من المسؤول عن عمل الإدارة ؟١ إذا كان لجنة ما، فمن أعضاؤها؟ وما هي المسؤولية المُلقاة على كل منهم؟

الجدول الزمني لعمل الإدارة ١

متى يبدأ عمل الإدارة ؟١

متى ينتهي عمل الإدارة ؟١

كيف سيتم تتبع التقدم؟

عمل الإدارة ٢

صِف كيف يضمن ناديك تقديم قائمة بأعضاء الهيئة الإدارية بالنادي إلى المقر الرئيسي العالمي في موعد غايته ٣٠ يونيو
و/أو غايته ٣١ ديسمبر (إذا كانت الانتخابات تجرى بشكل نصف سنوي). بالتحديد، ما العمل الذي سيتم القيام به؟ يُشار إلى
هذا العمل بأنه عمل الإدارة ٢.

الموارد المتاحة لعمل الإدارة ٢

ما هي المعدات أو المواد أو مصادر التمويل أو البشر - الأفراد أو اللجان - التي يمكن استخدامها لتساعد في إنجاز عمل
الإدارة ؟٢

التكليف بعمل الإدارة ٢

من المسؤول عن عمل الإدارة ؟٢ إذا كان لجنة ما، فمن أعضاؤها؟ وما هي المسؤولية المُلقاة على عاتق كل منهم؟

الجدول الزمني لعمل الإدارة ٢
متى يبدأ عمل الإدارة ؟٢

متى ينتهي عمل الإدارة ؟٢

كيف سيتم تتبع التقدم؟

التوقعات

التاريخ	الرئيس
التاريخ	نائب الرئيس للشؤون التعليمية
التاريخ	نائب الرئيس لشؤون العضوية
التاريخ	نائب الرئيس لشؤون العلاقات العامة
التاريخ	مدير الشؤون الإدارية
التاريخ	المدير المالي
التاريخ	مدير الخدمات اللوجستية
التاريخ	الرئيس السابق على الرئيس الحالي
التاريخ	عضو النادي ودوره
التاريخ	عضو النادي ودوره
التاريخ	عضو النادي ودوره

أهداف خطة النادي المتميز

سنة التوستماسترز:

المطلب المؤهل
لكي يتم نظر تقييم الإشادة بناديك، يتعين أن يشتمل ناديك إما على ٢٠ عضواً أو يحقق صافي نمو لا يقل عن خمسة أعضاء جدد كل ٣٠ يونيو. لا يتم حساب الأعضاء المنقذين ضمن هذا الإجمالي حتى يتم سداد قيمة عضويتهم وتكون موجودة في ناديتهم الجديد.

الأهداف المراد تحقيقها
فيما يلي الأهداف التي ينبغي عليكم في ناديتكم بذل الجهد لتحقيقها خلال العام.

العضوية

٧. أربعة أعضاء جدد
٨. أربعة أعضاء جدد آخرون

التدريب

٩. الحد الأدنى هو تدريب أربعة من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي خلال كل فترة من فترتي التدريب*

الإدارة

١٠. السداد في حينه لمستحقات تجديد العضوية باسم الأعضاء المُجديدين عن فترة واحدة وتقديم قائمة أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي في حينه*

التعليم

١. جائزتا متواصل متمكن
٢. جائزتا متواصل متمكن آخريان
٣. جائزة متواصل متقدم المستوى البرونزي (ACB) أو المتواصل المتقدم المستوى الفضي (ACS) أو المتواصل المتقدم المستوى الذهبي (ACG)
٤. جائزة أخرى من المتواصل البرونزي المتقدم أو الفضي أو الذهبي
٥. جائزة القائد المتمكن (CL) أو القائد البرونزي المتقدم (ALB) أو القائد الفضي المتقدم (ALS) أو التوستماستر المتميز (DTM)

٦. جائزة أخرى لقائد متمكن أو قائد برونزي متقدم أو قائد فضي متقدم أو توستماستر متميز

الإشادة

عندما يطابق ناديك **المطلب المؤهل** ويقوم بما يلي، فهو مؤهل لتلقي الإشادة كنادٍ متميز في نهاية العام:

الإشادة الممنوحة	نادي متميز
تحقيق خمسة من ١٠ أهداف	النادي المتميز المختار
تحقيق سبعة من ١٠ أهداف	النادي المتميز الرئيس
تحقيق تسعة من ١٠ أهداف	

راجع تقديمكم على www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports ، يرجى الرجوع إلى خطة النادي المتميز وخطة نجاح النادي (العنصر AR1111) ، للحصول على معلومات مهمة حول الهدف ٩ والهدف ١٠ ، يرجى الرجوع إلى خطة النادي المتميز وخطة نجاح النادي (العنصر AR1111) .

تتبع الهدف

عندما يطابق ناديك المطلب المؤهل ويقوم بما يلي، فهو مؤهل لتلقي الإشادة كنادٍ متميز في نهاية العام:

العضوية

٧. أربعة أعضاء جدد

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب العضوية: _____

٨. أربعة أعضاء جدد آخرون

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب العضوية: _____

التدريب

٩. الحد الأدنى هو تدريب أربعة من أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي خلال كل فترة من فترتي التدريب

المدة: _____
التدريب إلى المقر الرئيسي العالمي عبر الإنترنت من خلال مركز القطاع.

الإدارة

١٠. السداد في حينه لمستحقات العضوية باسم الأعضاء الثمانية (يجب أن يكون ثلاثة منهم على الأقل أعضاءً جددين) عن فترة واحدة وتقديم قائمة أعضاء الهيئة الإدارية بالنادي في حينها

المدة: _____
تاريخ الإرسال: _____

التعليم

١. جائزتا متواصل متمكن

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب الجائزة: _____

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب الجائزة: _____

٢. جائزتا متواصل متمكن آخريان

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب الجائزة: _____

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب الجائزة: _____

٣. جائزة من المتواصل برونزي متقدم أو الفضي أو الذهبي

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب الجائزة: _____

٤. جائزة أخرى للمتواصل برونزي متقدم أو الفضي أو الذهبي

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب الجائزة: _____

٥. جائزة أخرى لقائد متمكن أو قائد برونزي متقدم أو قائد فضي متقدم أو توستماستر متميز

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب الجائزة: _____

٦. جائزة أخرى لقائد متمكن أو قائد برونزي متقدم أو قائد فضي متقدم أو توستماستر متميز

الإسم: _____
تاريخ إرسال طلب الجائزة: _____



www.toastmasters.org/membershipapps	نماذج العضوية
www.toastmasters.org/290	لحظات الصدق (البند AR290)
	The Successful Club Series
www.toastmasters.org/289	(سلسلة الأندية الناجحة) (البند 289)
	Success 101
www.toastmasters.org/1622	(دليل النجاح) (البند 1622)
www.toastmasters.org/logos	الشعارات والصور والقوالب
	Master Your Meetings
www.toastmasters.org/1312	(أتقن إدارة اجتماعاتك) (البند 1312)
	Membership Growth
www.toastmasters.org/1159	(نمو العضوية) (البند 1159)
	Put on a Good Show
www.toastmasters.org/220	(قدم عرضاً جيداً) (البند 220)
	Finding New Members for Your Club
	(البحث عن أعضاء جدد للنادي)
www.toastmasters.org/291	(البند 291)
membership@toastmasters.org	أسئلة عن برنامج النادي المتميز
clubofficers@toastmasters.org	أسئلة عن أعضاء الهيئة بالنادي
	العثور على بيانات الاتصال
	بمدير منطقة ناديك وعلى قائمة
	بالمواقع الإلكترونية الخاصة
www.toastmasters.org/districtwebsites	بالقطاعات
www.toastmasters.org/publications	مجلة Toastmasters (التوستماسترز)

