



CÓMO PRESENTAR ROTARY A LOS NUEVOS SOCIOS

GUÍA DE ORIENTACIÓN

Rotary 



“Nuestro club no utiliza un programa tradicional de orientación para presentar toda la historia de Rotary y un relato de los 78 años de historia del nuestro club. Queremos que los nuevos socios se sientan a gusto en un ambiente de compañerismo y camaradería. La información sobre nuestro club se transmite mediante conversaciones informales. También involucramos a sus familias para que sepan que Rotary es una organización orientada a la familia. Hasta el momento este método ha funcionado muy bien”.

— Evangeline Maranan, Club Rotario de Baguio, Benguet (Filipinas)

Cada vez que un nuevo socio se afilia al club, tendrás la oportunidad de forjar nuevas relaciones y motivarlo a participar activamente en las actividades del club.

Las investigaciones realizadas nos demuestran que un programa de orientación para los nuevos socios contribuye al aumento de las tasas de conservación de socios. Este programa es un plan para involucrar a los nuevos socios y aclimatarlos al club. La presente guía te ayudará a diseñar un nuevo programa de orientación o a mejorar el ya existente.



DISEÑA UN PROGRAMA DE ORIENTACIÓN PARA NUEVOS SOCIOS

No existe una fórmula perfecta para una orientación eficaz sobre Rotary. Por este motivo, los clubes del mundo entero utilizan su creatividad para diseñar sus propios métodos para informar a los nuevos socios sobre Rotary. Los programas eficaces son aquellos que combinan elementos pedagógicos con contactos personales, motivación y momentos de diversión.

En comparación con los métodos que utilizamos para informar sobre Rotary a los socios potenciales, la orientación para los nuevos socios debe ser más exhaustiva pero a la vez tener un ritmo más lento para no abrumarlos con información excesiva. Algunos clubes realizan sesiones informativas y otros organizan divertidas “clases introductorias” en un entorno menos formal. El tamaño del club podría determinar el formato que mejor se adapte a sus necesidades. Independientemente del formato elegido, el ritmo de la orientación contribuirá a que los nuevos socios establezcan relaciones y se involucren según sus necesidades e intereses.

Consulta con el presidente del Comité Distrital para la Captación e Involucramiento de los Socios para ver si el distrito ofrece orientación a los nuevos socios y, si este fuera el caso, alienta a éstos a asistir a estas sesiones.

TEMAS POR CUBRIR

Antes de su afiliación, los socios potenciales reciben información básica sobre Rotary y el club. Amplía sus conocimientos y responde cualquier pregunta que tengan. La siguiente tabla ofrece ideas para comenzar.

ROTARY

- + Para brindar contexto e información detallada, explica:
 - que el club forma parte de una organización internacional que comparte una pasión por el servicio
 - la misión y valores de Rotary
 - el legado de Rotary en sus esfuerzos por erradicar la polio del mundo
 - los inicios y la evolución de Rotary
- + Podrás consultar datos históricos e información adicional en la página **Quiénes somos** o tomar cursos sobre el Plan Estratégico de Rotary, las áreas de interés o información básica sobre La Fundación Rotaria en el **Centro de Formación**.

VENTAJAS DE LA AFILIACIÓN

- + Explica las ventajas de la afiliación y las oportunidades para:
 - marcar la diferencia en la vida de las personas
 - desarrollar destrezas que se pueden utilizar en el quehacer profesional como oratoria, administración de proyectos y planificación de eventos
 - establecer contacto con otros profesionales
 - forjar amistades para toda la vida
 - establecer contactos internacionales
- + Informa a los nuevos socios que pueden obtener descuentos en varios servicios alrededor del mundo a través del programa **Rotary Global Rewards** al cual podrán añadir ofertas de sus empresas.
- + Podrás obtener más información en **video.rotary.org** o el **Espacio para socios**.

EL CLUB

- + Explica con mayor claridad a los socios lo que el club les ofrece:
 - la cultura del club y diferentes tipos de reuniones
 - lo que el club hace bien y por lo que se le conoce en la comunidad
 - la historia del club
 - los proyectos y actividades en las que participa
 - las actividades sociales
- + Indica a los socios dónde podrán obtener más información sobre el club, como su sitio web o sus páginas en las redes sociales.

Nota: Comunica los requisitos financieros y las expectativas de participación a los socios potenciales *antes* de que se afilien.

El tipo de orientación que decidas ofrecer a los nuevos socios reflejará la cultura del club. Algunos clubes organizan actividades divertidas en las que los socios compiten en un ambiente festivo por recibir un distintivo, un "pasaporte" u otro tipo de reconocimiento. Consulta la página 6 para ver una lista de actividades que fomentan la participación de los nuevos socios al mismo tiempo que obtienen más información sobre Rotary. Independientemente del formato que uses, asegúrate de que los nuevos socios se sientan a gusto y tengan la oportunidad de involucrarse en las actividades del club lo más rápido posible.

Es posible que tu club ya disponga de un programa de orientación para nuevos socios. Si ese es el caso, utiliza esta guía para obtener ideas para mejorarla. Es recomendable que evalúes regularmente el programa solicitando a los nuevos socios sus recomendaciones para mejorarlo.



“En mi opinión, la mentoría es el aspecto más importante del proceso de orientación. Sin embargo, designar mentores no es suficiente. Se les debe brindar capacitación. Sus expectativas y funciones deben estar claras y se les debe también brindar una lista bien definida de las actividades que deben emprender con los nuevos socios. Los mentores eficaces prácticamente garantizan la conservación y la participación activa de los socios a largo plazo. Una mentoría deficiente ciertamente influirá en la pérdida de socios a corto plazo. La mentoría es demasiado valiosa para dejarla al azar”.

— Joseph Hentges, Club Rotario de Marana Dove Mountain, Arizona (EE.UU.)



ASIGNA UN MENTOR

Clubes de todo el mundo consideran que es útil asignar un mentor a los nuevos socios. Los mentores deben tener cosas en común con los nuevos socios, tener una personalidad afable, estar comprometidos con el crecimiento del club y bien informados sobre Rotary. Cerciórate de que los mentores dediquen suficiente tiempo a ayudar a los nuevos socios a integrarse plenamente al club. Si bien algunas relaciones de mentoría pueden prolongarse en el tiempo, los primeros seis meses son los más importantes.

PIDE A LOS MENTORES QUE:

- Informen a los nuevos socios sobre cómo ponerse en contacto con ellos
- Consulten regularmente con los nuevos socios para cerciorarse de que se sientan a gusto en el club
- Presenten a los nuevos socios a los demás socios del club
- Animen a los nuevos socios a invitar a otras personas a las reuniones del club
- Muestren a los nuevos socios los recursos disponibles en Mi Rotary, incluido el **Localizador de clubes** y el **Centro de Formación**, así como cualquier aplicación que utilice el club
- Expliquen a los nuevos socios los cargos vacantes que podrían ocupar
- Inviten a los nuevos socios y sus familias a asistir a la Conferencia de distrito
- Acompañen a los nuevos socios a diferentes eventos

Puedes ofrecer capacitación para que los socios mejoren sus destrezas de mentoría utilizando la publicación **Desarrollo del liderazgo: Guía para organizar un programa**.



“Una vez que se extiende una invitación a los socios potenciales y los nuevos socios son instalados, llevamos a cabo las siguientes actividades:

- **Asignamos a cada uno de ellos un mentor para que les ofrezca orientación y responda a sus consultas.**
- **Los nuevos socios reciben un distintivo temporal que, cuando completan la lista de actividades del “pasaporte”, es sustituido por un distintivo permanente el cual se les entrega, junto a una chaqueta con el logo de Rotary, durante una reunión del club.**
- **Cada nuevo socio recibe un folleto sobre la historia del club y un glosario de términos y acrónimos rotarios para que entiendan mejor la jerga rotaria.**
- **Dos veces al año, organizamos una sesión de hospitalidad hogareña a la que invitamos a los nuevos socios y sus cónyuges, a la que asisten rotarios de todas las edades. Estas charlas se organizan en el hogar de un socio y ofrecen un ambiente informal y relajado. El objetivo es darles la oportunidad de interactuar y aclarar cualquier duda que pudieran tener”.**

— Brian Wilson, Club Rotario de Peterborough, Ontario (Canadá)



“Hemos aumentado el número de socios de 78 a 112 y yo atribuyo este éxito a nuestro programa de orientación. El responsable del programa invita a los nuevos socios a su casa para hablar sobre la historia y ofrecerles información básica sobre Rotary. Antes de esta reunión, ofrecemos una sesión de orientación de una hora donde distintos socios describen sus funciones en el club. Durante la ceremonia de instalación les pedimos que relaten un momento memorable de su proceso de membresía el cual ya practicaron dos veces durante las sesiones de orientación. Gracias a este proceso, los nuevos socios llegan a comprender cabalmente qué es Rotary”.

— Cindi Hewitt, Club Rotario de Summit (Greensboro), Carolina del Norte (EE.UU.)



INVOLUCRA A LOS NUEVOS SOCIOS Y FOMENTA EL ESTABLECIMIENTO DE CONTACTOS

Los socios potenciales se afilian a Rotary para marcar la diferencia y permanecen en el club para mantener las amistades que forjaron. Independientemente del impacto que el club pueda tener en la comunidad, si los nuevos socios no establecen contactos con los demás socios, es difícil que permanezcan en el club. He aquí algunas maneras de crear un ambiente acogedor:

- Haz presentaciones breves y evita el uso de acrónimos rotarios tanto dentro como fuera de las reuniones
- Informa a los nuevos socios cómo podrían involucrar a sus familias en las actividades del club

Busca maneras de conocer mejor a los nuevos socios y ayúdalos a forjar nuevas amistades. Por ejemplo, algunos clubes les entregan un directorio, impreso o en línea, con fotografías y una biografía breve de cada socio. Otros clubes piden a los nuevos socios y a los socios existentes que se turnen cada mes para hablar sobre sus experiencias y profesiones.

Comparte tus ideas en nuestro foro de discusión **Mejores prácticas de membresía.**

Involucra a los socios experimentados para que sirvan como mentores, instructores, organizadores de celebraciones u oradores ya que su entusiasmo servirá de fuente de inspiración a los nuevos socios. Esta es, también, una magnífica ocasión para involucrar a los socios de gran experiencia y aprovechar sus conocimientos y recomendaciones. Por su parte, otros clubes encuentran maneras divertidas para que los socios del club se conozcan mejor mediante juegos o actividades interactivas.



“A los nuevos socios se les debe tratar como si fueran nuevos empleados en una empresa. Los primeros meses son decisivos tanto para el club como para ellos ya que este es el momento en el que se sentirán más involucrados y entusiasmados con su decisión de afiliarse al club. Es importante que mantengan ese entusiasmo para que la experiencia sea inolvidable tanto para el nuevo socio como para el club. Al igual que en el caso de los nuevos empleados de una empresa, debemos esforzarnos por hacerlos sentirse cómodos, brindarles capacitación, ayudarles a forjar amistades, etc. Lamentablemente, con mucha frecuencia he visto a los nuevos socios perder interés porque no recibieron ni ayuda ni orientación”.

— Gina McBryan, Club Rotario de Gran Caimán (Islas Caimán)



“Todos los nuevos socios deben completar una lista de actividades para poder recibir su insignia. La lista incluye tareas como asistir a una reunión de la directiva y participar en un proyecto de servicio. Esto ayuda a involucrar inmediatamente a los nuevos socios en el club antes de que caigan en una rutina complaciente y se limiten a ver a Rotary como una obligación semanal de asistir a un almuerzo”.

— Chase Moses, Club Rotario de Lake City, Florida (EE.UU.)

CÓMO INVOLUCRAR A LOS NUEVOS SOCIOS

He aquí algunas maneras para lograr que los nuevos socios se involucren y adquieran más información sobre Rotary:

- Leer la “Guía de consulta rápida de La Fundación Rotaria” y la publicación “Conéctate para hacer el bien”
- Presentarse a dos personas nuevas cada semana
- Reunirse con un mentor
- Asistir a sesiones informativas para nuevos socios
- Asistir a una reunión de la directiva del club
- Asistir a una reunión distrital (por ejemplo, a la Conferencia distrital)
- Crear una cuenta en Mi Rotary
- Participar en un proyecto de servicio
- Asumir una nueva función
- Hacer una presentación durante una reunión del club
- Tomar un curso en línea en el Centro de Formación (learn.rotary.org)
- Encontrar información sobre el club (sitio web, etc.)
- Invitar un amigo a una reunión
- Divertirse



“Nuestro club selecciona al “Rotario de la semana”, a quién se le hacen preguntas sobre su profesión y vida personal, y los socios deben determinar si las respuestas son verdaderas o falsas. Esta es una manera divertida para que los socios se conozcan mejor”.

— Mandi Stanley, Club Rotario de Madison-Ridgeland, Mississippi (EE.UU.)



“Además de brindar información sobre Rotary a los nuevos socios, nuestro club ofrece las llamadas “charlas de hospitalidad” durante las cuales un socio experimentado se reúne cara a cara con un socio nuevo para conversar sobre la historia de Rotary. El sitio web de Rotary ofrece también videos que el club puede compartir con todos los socios. Además, es recomendable involucrar a los nuevos socios para que se integren a un comité, contribuyan a la captación de fondos o participen en una actividad que les interese”.

— Grant Bayer, Club Rotario de Gloucester Township-Pine Hill, Nueva Jersey (EE.UU.)



APROVECHA LOS RECURSOS DE ROTARY

Rotary cuenta con varios recursos que podrías utilizar durante las actividades de capacitación. En la página **Quiénes somos** encontrarás todo tipo de información sobre Rotary. También podrías mostrar a los nuevos socios **videos** sobre Rotary y las razones para afiliarse. Pide a los nuevos socios que abran una cuenta en Mi Rotary y sigan los cursos del **Centro de Formación**, tales como los dedicados a La Fundación Rotaria, la iniciativa para el fortalecimiento de Rotary y las áreas de interés.

Compra el **kit de bienvenida para nuevos socios** en shop.rotary.org.

Aunque las necesidades de los socios cambian con el tiempo, es importante acompañarlos en todas las etapas de su afiliación, no solo cuando recién se inician en el club. De esta manera se sentirán satisfechos y participarán activamente en el club. Para involucrar a los socios existentes, consulta **Aumento de la conservación de socios** y **Conéctate para hacer el bien**.

Para involucrar a los socios en perspectiva, consulta la publicación **Ofrece una experiencia positiva a los socios potenciales**.



“Rotary me cambió por completo como persona. Ahora soy consciente de que, como ciudadano del mundo, tengo responsabilidades que asumir. Rotary puede tener un impacto de 360 grados en la vida de los nuevos rotarios y esto debe formar parte del proceso de orientación para los nuevos socios”.

— R. Murali Krishna, Club Rotario de Berhampur, Orissa (India)

PARA OFRECER UNA EXPERIENCIA INOLVIDABLE EN EL CLUB

Usa estos recursos

RECURSOS PARA LA EVALUACIÓN DE LA MEMBRESÍA

Para abordar
áreas concretas de
membresía

CONSULTAS/ RECOMENDACIONES SOBRE MEMBRESÍA

Contacta con candi-
datos interesados
en tu club

ENCUESTA SOBRE LA SALUD DEL CLUB

Averigua qué
funciona y no
funciona en el club

GUÍA PARA CLUBES DINÁMICOS

Ideas para revi-
talizar a los
socios

FORTALECE EL CLUB

Elabora un plan
para aumentar la
membresía

CONÉCTATE PARA HACER EL BIEN

Inspira a los socios
a participar más
activamente

Disponibles para descarga

www.rotary.org/es/membership



One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL 60201-3698 EE.UU.
www.rotary.org