**Formazione per i Coordinatori LCIF di Club - Guida dell’Istruttore**

Questa guida serve per fornire indicazioni e raccomandazioni per la formazione dei coordinatori LCIF di club. Fa riferimento a questi documenti principali:

* La guida per il coordinatore LCIF di club
* Le presentazioni per la formazione dei coordinatori LCIF di club (in PowerPoint)
* I quiz sulle presentazioni per la formazione

La guida dell’istruttore copre ogni sezione del programma di formazione, inclusi gli obiettivi d’apprendimento ed i messaggi chiave. Se lo si desidera, si può utilizzare la guida facoltativa alle attività come base per la discussione e le attività al termine di ogni sezione.

Siete anche incoraggiati ad incorporare, al bisogno, i materiali sulla Campagna 100, come le brochure, i moduli di promessa, le guide tascabili, ecc. Inoltre, considerate di avere a disposizione fogli e penne affinché i partecipanti possano prendere appunti.

Ricordate: i coordinatori LCIF di club sono il vostro collegamento più diretto con i club. Saranno un modello di partecipazione come donatori, sostenitori e volontari per tutti gli altri soci. È importante condividere la vostra storia e passione per la LCIF e la Campagna 100, per convincerli ed appassionarli in modo che siano d’esempio per gli altri! Oltre ai messaggi chiave forniti in ogni sezione, assicuratevi di sottolineare i temi seguenti per tutta la durata della formazione:

* I coordinatori LCIF di club sono il collegamento più diretto fra la fondazione e i nostri club e sono una parte fondamentale del nostro team globale
* La partecipazione è essenziale: incoraggiare la partecipazione di tutti i Lions, ad ogni livello, è cruciale per il nostro successo
* Raccontare una storia sull’impatto che la LCIF ha sull’operato dei Lions farà comprendere ai soci dei club l’importanza delle donazioni

Si può contattare il responsabile o specialista per lo sviluppo regionale e il coordinatore multidistrettuale per ulteriore supporto.

**WEBINAR 1:** Presentazione della LCIF e della Campagna 100

Cominciate la presentazione con qualche parola di benvenuto e con le presentazioni (diapositiva 2).

*Prima parte: Presentazione della LCIF*

Diapositive: 3-12

Guida del coordinatore: 4

Obiettivi d’apprendimento:

* La missione e gli obiettivi della LCIF
* L’impatto della LCIF sul mondo
* Perché i Lions dovrebbero effettuare donazioni alla LCIF

Messaggi chiave:

* + La LCIF è la nostra fondazione ed aiuta le nostre comunità
  + La fondazione finanzia il lavoro dei Lions

Al termine della sezione (facoltativo):

* Chiedete ai coordinatori se hanno appreso qualcosa di nuovo o inaspettato sulla LCIF
* Invitate i coordinatori a condividere una storia sull’impatto della LCIF nel loro - o condividete la vostra storia sulla LCIF.

*Seconda parte: Presentazione della Campagna 100*

Diapositive: 13-16

Guida del coordinatore: 4

Obiettivi d’apprendimento:

* Gli obiettivi e l’impatto della Campagna 100
* Come la Campagna 100 rafforzerà la LCIF
* L’importanza della partecipazione di tutti i Lions alla Campagna 100 ed alla LCIF

Messaggi chiave:

* La Campagna 100 trasformerà la fondazione e sosterrà tutte le nostre cause umanitarie globali
* Chiediamo che tutti i Lions partecipino come donatori, sostenitori e volontari

Al termine della sezione (facoltativo):

* Chiedete ai coordinatori cosa la *Campagna 100: LCIF Potenza del Service* significa per loro
* Chiedete loro cosa pensano sia il loro ruolo nella Campagna 100
* Dite loro perché vi appassiona la Campagna 100

*Terza parte: Il vostro ruolo*

Diapositive: 17-18

Guida del coordinatore: 3

Obiettivi d’apprendimento:

* I quattro elementi chiave del ruolo dei coordinatori LCIF di club

Messaggi chiave:

* Siete il collegamento fra il vostro club e la LCIF
* Aiutate i Lions a partecipare alla fondazione raccontando la vostra storia, definendo un programma, costruendo un team e raccogliendo fondi

Al termine della sezione:

* Chiedete ai coordinatori se questo soddisfa le loro aspettative per questo ruolo e se no, in cosa si differenzia
* Invitate i coordinatori a porre domande sul loro ruolo, per potervi rispondere nella seconda parte della presentazione

*Quarta parte: Azioni successive*

Diapositive: 19-20

Guida del coordinatore: Non pertinente

Obiettivi d’apprendimento:

* Riguardare i passi successivi relativi alla presentazione della LCIF e Campagna 100

Messaggi chiave:

* Utilizzate il manuale come risorsa
* Esplorate il nostro sito per trovare maggiori informazioni sulla LCIF e la Campagna 100

Al termine della sezione:

* Distribuite copie del quiz
* Lasciate tempo ai coordinatori di completare il quiz in modo individuale e discutete insieme le risposte, o completate il quiz in gruppo

Ora è il momento opportuno per una pausa di 5-10 minuti per utilizzare i bagni o prendere un rinfresco.

**WEBINAR 2: Cosa potete fare**

*Prima parte: I quattro stadi per avere successo*

Diapositive: 2-3

Guida del coordinatore: Non pertinente

Obiettivi d’apprendimento:

* Ripassare i quattro elementi che compongono il ruolo del coordinatore LCIF di club e che portano al successo

Messaggi chiave:

* Potete aiutare i Lions a partecipare alla fondazione raccontando la vostra storia, definendo un programma, costruendo un team e raccogliendo fondi

Al termine della sezione:

* Continuate con la prossima sezione: questa sezione serve per portare l’attenzione dei coordinatori LCIF di club sul loro ruolo e su cosa possono fare per avere successo. Questo costituirà la parte rimanente del percorso formativo.

*Seconda parte: Raccontate la vostra storia*

Diapositive: 4-8

Guida del coordinatore: 5-6

Obiettivi d’apprendimento:

* Comprendere come attingere dalle esperienze dei Lions per creare una bella storia
* Riguardare come trovare e accedere alle risorse aggiuntive per la campagna che si trovano sul sito

Messaggi chiave:

* Esprimere la vostra passione e motivazione è estremamente importante
* Gli strumenti di marketing aiuteranno i soci a ricordare meglio il vostro messaggio

Al termine della sezione (facoltativo):

* Fate passare campioni dei materiali di promozione della Campagna 100
* Condividete i suggerimenti e i materiali che vi sono stati maggiormente utili
* Incoraggiate i coordinatori a completare, dopo la formazione, la guida per raccontare una storia che si trova in fondo alle loro guide

*Terza parte: Definite un programma*

Diapositive: 6-15

Guida del coordinatore: 7-10

Obiettivi d’apprendimento:

* Perché è importante avere un programma
* Come selezionare un obiettivo
* Requisiti e importanza dei Club modello

Messaggi chiave:

* Avere un programma è fondamentale per guidare l’attività del vostro club e condurre il club al successo ogni anno
* Includete tutte le strategie di raccolta fondi in questo piano d'azione: donazioni private dei soci, eventi di raccolta fondi, donazioni del tesoriere di club e sostegno delle aziende locali e dei non Lions
* I Lions rispondono bene quando c’è un obiettivo definito
* Il nostro obiettivo globale di raggiungere 300 milioni di USD è 100 USD per socio per anno
* Selezionate almeno uno dei quattro traguardi per far cominciare il vostro club a dirigersi verso quell’obiettivo a partire da quest’anno
* I Club modello hanno un obiettivo medio minimo di 750 USD per socio, includendo tutti i fondi raccolti dal 1 luglio 2017 al 30 giugno 2022

Al termine della sezione (facoltativo):

* Condividete le vostre reazioni iniziali a questi obiettivi e come sono stati suddivisi nella vostra regione
* Chiedete ai coordinatori se hanno domande su come definire il programma, stabilire un obiettivo o sul programma Club modello.

*Quarta parte: Costruite il vostro team*

Diapositive: 16-19

Guida del coordinatore: 11-13

Obiettivi d’apprendimento:

* Come ottenere sostegno volontario aggiuntivo all’interno del club
* Che cosa si deve cercare nei potenziali membri del comitato
* Come lavorare con il coordinatore distrettuale LCIF

Messaggi chiave:

* C’è un ruolo per ogni socio del vostro club
* Considerate il vostro coordinatore distrettuale come risorsa per ulteriori indicazioni e suggerimenti

Al termine della sezione (facoltativo):

* Chiedete ai coordinatori se ritengono di voler creare un Comitato di Club per la Campagna 100 all’interno del loro club
* Raccontate come lavorate meglio insieme agli altri e le vostre aspettative per il team
* Invitate i coordinatori a spiegarvi cosa si aspettano dalla vostra leadership e sostegno

*Quinta parte: Raccogliete fondi*

Diapositive: 20-36

Guida del coordinatore: 14-19

Obiettivi d’apprendimento:

* Come richiedere sostegno individuale ai soci
* Considerazioni chiave per gli eventi di raccolta fondi
* Come far leva su una donazione del tesoriere di club
* Come richiedere supporto alle aziende locali e ai non Lions

Messaggi chiave:

* La partecipazione è fondamentale. Tutti i tipi di partecipazione sono importanti!
* Siate un esempio impegnandovi voi stessi
* Offrite riconoscimenti come modo di ringraziamento
* Attraverso molteplici strategie, l’intero club può partecipare e sostenere la LCIF e la Campagna 100 in molti modi diversi

Al termine della sezione (facoltativo):

* Spiegate quali sono i motivi per cui voi donate e la vostra esperienza di richiesta donazioni a sostegno della LCIF ad altri Lions
* Invitate i vostri coordinatori ad indicare esempi di eventi di raccolta fondi, sostegno da aziende locali e come hanno utilizzato le donazioni del tesoriere di club in passato
* Chiedete se hanno domande sui riconoscimenti
* Indirizzate i coordinatori al sito per ulteriori informazioni su come effettuare donazioni

*Sesta parte: Come iniziare*

Diapositive: 37-40

Guida del coordinatore: 20

Obiettivi d’apprendimento:

* Rivedere i passi successivi per aiutare i coordinatori ad iniziare il loro lavoro presso il club

Messaggi chiave:

* Fate la vostra promessa
* Contattate il coordinatore distrettuale per ulteriori domande o per parlare ai soci del vostro club
* Completate la guida per raccontare una storia
* Cominciate a pensare all’obiettivo del vostro club per quest’anno

Al termine della sezione:

* Distribuite copie del quiz
* Lasciate tempo ai coordinatori di completare il quiz in modo individuale e discutete insieme le risposte, o completate il quiz in gruppo
  + Tempo permettendo, potete anche considerare di completare la guida per raccontare una storia e chiedere ai coordinatori di condividere le loro storie con il gruppo
* Fornite i vostri contatti
* Offritevi di rispondere ad eventuali domande ancora in sospeso o fissate un appuntamento per fare seguito con ogni singolo coordinatore

Per concludere la formazione, ringraziate i coordinatori per il loro tempo e partecipazione (diapositiva 41), comunicate il vostro entusiasmo a lavorare con loro e ricordate loro che li contatterete nelle prossime settimane.