



Desarrollo de Asociaciones Locales

Los Leones y Leos saben que podemos lograr más cuando trabajamos juntos. Es por esta razón que asociarse con organizaciones afines de su comunidad es una excelente forma de aumentar la visibilidad, el alcance y la calidad de sus proyectos de servicio. Esta guía lo ayudará a preparar su club para una asociación, así como a identificar y abordar posibles socios.

Referencias rápidas

¿Qué es una asociación?

- » Un grupo de organizaciones que comparten un interés común y aceptan trabajar juntas para lograr un objetivo común.

¿Por qué debemos asociarnos con otra organización?

- » Para complementar las fortalezas de su club y cubrir áreas vacantes de capacidad.
- » Para aportar más cualidades y habilidades que mejoren sus proyectos de servicio.
- » Para actuar como compañeros en la defensa de objetivos conjuntos.

¿Con quién nos podríamos asociar?

- » Organizaciones no gubernamentales (ONG)
- » Sociedades/empresas privadas
- » Organismos gubernamentales

Señales de un buen socio

- ▶ Valores y objetivos compartidos
- ▶ Experiencia complementaria para la asociación
- ▶ Habilidades de comunicación sólidas, capacidad de respuesta
- ▶ Entusiasmo por el voluntariado/servicio
- ▶ Buena organización y confiabilidad

Señales de precaución

- ▶ Falta de alineación de los valores y objetivos
- ▶ Aportes poco claros para la asociación
- ▶ Dificultad para comunicarse, falta de respuesta
- ▶ Falta de entusiasmo y motivación
- ▶ Falta de organización y sistematicidad

ACTIVIDAD 1

¿Qué queremos de un socio?

La mejor forma de comenzar es determinando qué quiere de un socio. La *Evaluación de necesidades de la comunidad y el club de Leones y Leos (Lions and Leos Club and Community Needs Assessment, CCNA)* puede ser una herramienta útil para determinar las necesidades y las oportunidades de servicio de su comunidad, así como las fortalezas y áreas de mejora de su club. Use este recurso como primera medida, si es necesario.

Responda a preguntas importantes sobre su club usando la siguiente hoja de datos.

1 Fortalezas y áreas de mejora del club

Enumere las fortalezas que su club podría aportar a un posible socio.

Enumere las áreas de mejora de su club.

2 Aportes del socio

¿Qué habilidades, cualidades o recursos necesita nuestro club para fortalecer nuestros proyectos?

3 Posibles socios

¿Hay proveedores de servicios con los que hayamos hablado en la actividad 3 de la CCNA que puedan aportar estas habilidades, cualidades y recursos?

¿Qué conexiones tienen los miembros de nuestro club con las personas u organizaciones que pueden aportar estas habilidades, cualidades y recursos?

Posible socio: _____ Persona de contacto: _____

Información de contacto: _____



ACTIVIDAD 2

¿Nuestro club está preparado para abordar un posible socio?

Elija uno de los posibles socios que identificó en la actividad 1 de la página anterior.

Posible socio: _____

Objetivo de la posible asociación: _____

Use la siguiente lista de verificación para determinar si su club está preparado para abordar este posible socio.

<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	Sabemos cuáles son nuestras fortalezas y áreas de mejora como club.
<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	Sabemos qué tipos de proyectos de servicio nos gustaría llevar a cabo.
<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	Sabemos qué aportes necesitamos de un posible socio para mejorar nuestros proyectos de servicio.
<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	Sabemos qué aportes podemos hacer a una posible asociación.
<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	Estamos preparados para analizar metas y objetivos comunes con un posible socio.

Próximos pasos

Si su club respondió “sí” a la mayoría de los enunciados anteriores:

¡Felicitaciones! Está listo para abordar a su posible socio. Continúe con la actividad 3.

Si su club respondió “no” a la mayoría de los enunciados anteriores:

¿Fue difícil responder la lista de verificación? Si lo fue, considere tomarse tiempo para reevaluarla. Los siguientes recursos pueden ser un buen próximo paso para preparar a su club para una asociación:



La Iniciativa de calidad del club

Una herramienta de planificación estratégica para ayudar a los clubes a identificar oportunidades de mejora



El Centro de aprendizaje de Leones

Un centro de capacitación en línea que abarca temas que van desde la resolución de conflictos hasta el establecimiento de objetivos y la disertación en público

ACTIVIDAD 3

¿De qué forma abordamos un posible socio?

Una vez que haya considerado las necesidades de su club e identificado una oportunidad de asociación que pueda mejorar el impacto de su comunidad, querrá entablar un contacto e iniciar una conversación.

Use la siguiente hoja de datos para planificar una conversación con su posible socio.

Estrategia de conversación	Notas
<p>Preséntese Explique la razón por la que inició la reunión o llamada.</p>	
<p>Proporcione contexto Comparta detalles claves sobre Lions Clubs International y sobre su club:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Quiénes somos » Los antecedentes y el trabajo de servicio en la comunidad de su club » Los objetivos de su club para el futuro 	
<p>Comparta objetivos y oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> » Comparta proyectos específicos en los que desee trabajar. » Analice el impacto que pueden lograr juntos y por qué le entusiasma trabajar con ellos como posible socio. » Ofrezca ideas sobre de qué forma su posible socio se beneficiará o será reconocido como consecuencia de la asociación. 	
<p>Escuche y responda Considere sus ideas y esté preparado para brindar más información sobre su club, recursos e ideas de proyectos de servicio.</p>	
<p>Decida cuáles serán los próximos pasos</p> <ul style="list-style-type: none"> » ¿Con quién más debe hablar? » ¿Cómo progresa? 	

CONSEJOS RÁPIDOS

► El uso de logotipos y marcas comerciales debe cumplir con la Política de marcas comerciales de LCI y las Pautas de marca de LCI, que pueden encontrarse en el Centro de recursos en Lionsclubs.org.

¡Las asociaciones ofrecen una excelente forma de potenciar su impacto! Cuando trabaja en conjunto de forma eficaz y se comunica con claridad, podrá lograr objetivos comunes que beneficien a su club, su socio y su comunidad. Una buena asociación es una relación de mutuo beneficio.

