**Treinamento para Coordenadores de LCIF de Clube – Guia do Instrutor**

Este guia foi elaborado para fornecer orientações e recomendações para o treinamento dos coordenadores de LCIF de clube. Ele oferece dois principais documentos como referência:

* O Guia do Coordenador de LCIF de Clube
* Apresentações para o treinamento do coordenador de LCIF de clube (em PowerPoint)
* Questionários sobre as apresentações do treinamento

O guia do instrutor abordará cada seção do currículo de treinamento, incluindo objetivos de aprendizado e mensagens-chave. Se desejar, você pode usar o guia opcional de atividades como base para sua discussão e atividades no final de cada seção.

Você também é incentivado a incorporar materiais adicionais da Campanha 100 - como folhetos, cartões de compromisso, guias de bolso, etc. - conforme necessário. Além disso, tenha canetas e papel disponíveis para os participantes fazerem anotações.

Lembre-se: Os coordenadores de LCIF de clube são a nossa principal conexão com os clubes. Eles servem de modelo para os seus companheiros como doadores, defensores de nossas causas e voluntários. É importante compartilhar a sua própria história e paixão por LCIF e pela Campanha 100, para que eles também estejam convencidos e entusiasmados em liderar pelo exemplo! Além das mensagens-chave fornecidas em cada seção, enfatize os seguintes temas durante o treinamento:

* Os coordenadores de LCIF de clube são a conexão mais direta entre a fundação e os clubes - sendo uma parte fundamental da nossa equipe global
* A participação é essencial - incentivar a participação de todos os Leões, em qualquer nível, é vital para o nosso sucesso
* Contar a história sobre o impacto de LCIF no trabalho dos Leões fará com que os associados entendam a importância de doar

Entre em contato com o seu Gerente ou Especialista Regional de Captação de Recursos e com o coordenador de distrito múltiplo caso precise de apoio adicional.

**WEBINAR 1:** Introdução à LCIF e à Campanha 100

Comece a sua apresentação com algumas palavras de boas-vindas e apresentações (slide 2).

*Parte 1: Introdução à LCIF*

Slides: 3-12

Guia do Coordenador: 4

Objetivos do Aprendizado:

* A missão e objetivos de LCIF
* O impacto de LCIF no mundo
* Por que os Leões devem doar para LCIF

Mensagens-chave:

* + LCIF é sua fundação e oferece ajuda às nossas comunidades
	+ A fundação financia o trabalho executado pelos Leões

Após terminar esta seção (opcional):

* Pergunte aos seus coordenadores se aprenderam algo diferente ou surpreendente sobre LCIF
* Convide os coordenadores a contarem uma história sobre o impacto de LCIF em suas vidas, ou compartilhe a sua própria história

*Parte 2: Introdução à Campanha 100*

Slides: 13-16

Guia do Coordenador: 4

Objetivos do Aprendizado:

* As metas e o impacto da Campanha 100
* Como a Campanha 100 fortalecerá LCIF
* A importância da participação de todos os Leões na Campanha 100 e em LCIF

Mensagens-chave:

* A Campanha 100 transformará a fundação e estará apoiando todas as nossas Causas Globais
* Pedimos que todos os Leões participem como doadores, defensores das nossas causas e como voluntários

Após terminar esta seção (opcional):

* Pergunte aos coordenadores o que a *Campanha 100: LCIF Impulsionando o Serviço* significa para eles
* Pergunte a eles qual é o papel que pensam que devem desempenhar na Campanha 100
* Explique a razão de você estar empolgado com a Campanha 100

*Parte 3: A Sua Função*

Slides: 17-18

Guia do Coordenador: 3

Objetivos do Aprendizado:

* Os quatro elementos-chave referentes à sua função como coordenador de LCIF de clube

Mensagens-chave:

* Você faz uma conexão entre o seu clube e LCIF
* Você motiva os Leões a participarem da fundação contando a sua história, elaborando um plano, montando uma equipe e angariando fundos

Após terminar esta seção:

* Pergunte aos coordenadores se o que foi explicado atendeu às expectativas sobre a função que irão desempenhar. Caso negativo, pergunte o que foi diferente do que esperavam
* Convide os coordenadores a fazer perguntas sobre as suas funções para que sejam respondidas na segunda parte da apresentação

*Parte 4: Próximas Etapas*

Slides: 19-20

Guia do Coordenador: N/A

Objetivos do Aprendizado:

* Analise as próximas etapas relativas à introdução à LCIF e à Campanha 100

Mensagens-chave:

* Use o seu manual como recurso
* Conheça o nosso website para obter mais informações sobre LCIF e sobre a Campanha 100

Após terminar esta seção:

* Distribua cópias do questionário
* Permita que os coordenadores tenham tempo de finalizar o questionário individualmente e verifiquem o gabarito de respostas ou respondam ao questionário como um grupo

Este é um excelente momento par fazer um rápido intervalo (5 a 10 minutos) para que usem os banheiros e para os comes e bebes.

**WEBINAR 2: O que você pode fazer**

*Parte 1: Quatro Etapas para o Sucesso*

Slides: 2-3

Guia do Coordenador: N/A

Objetivos do Aprendizado:

* Analise os quatro elementos-chave inerentes à função de coordenador de LCIF de clube que contribuirão para o sucesso neste cargo

Mensagens-chave:

* Você pode motivar os Leões a participar da fundação contando a sua história, elaborando um plano, montando uma equipe e angariando fundos

Após terminar esta seção:

* Prossiga para a próxima seção: esta seção tem como objetivo fazer com que os coordenadores de LCIF de clube se concentrem em seu papel e o que podem fazer para obter sucesso, o que será o conteúdo restante do treinamento.

*Parte 2: Contar a sua história*

Slides: 4-8

Guia do Coordenador: 5-6

Objetivos do Aprendizado:

* Aprender como usar as experiências dos Leões como base para elaborar uma história contundente
* Fazer uma recapitulação de onde encontrar e acessar os recursos referentes à campanha no website

Mensagens-chave:

* O mais importante é expressar a sua paixão e motivação
* As ferramentas de marketing o ajudarão a fazer com que a sua mensagem permaneça na mente dos companheiros Leões

Após terminar esta seção (opcional):

* Distribua modelos de material de marketing da Campanha 100
* Explique quais os materiais e sugestões que foram mais úteis para você
* Após o treinamento, incentive os coordenadores a completar o guia de contar histórias, contido no final do guia do coordenador

*Parte 3: Elaborar um plano*

Slides: 6-15

Guia do Coordenador: 7-10

Objetivos do Aprendizado:

* Por que é importante elaborar um plano
* Como selecionar uma meta
* A importância e as qualificações de um Clube Modelo

Mensagens-chave:

* Fazer planos é fundamental para orientar as atividades do clube, levando-o ao caminho do sucesso, todos os anos
* Inclua todas as estratégias de angariação de fundos em seu plano: doações dos associados, eventos de angariação de fundos, doações da tesouraria do clube e o apoio de empresas locais e de não-Leões.
* Os Leões gostam de ter metas
* A nossa meta global para chegarmos a US$ 300 milhões é de US$ 100 anuais por associado
* Selecione pelo menos uma das quatro realizações-chave para guiar o seu clube em direção à meta deste ano
* Os Clubes Modelo se empenham em cumprir uma meta média mínima de US$ 750 por associado, incluindo todos os fundos arrecadados desde 1º de julho de 2017 a 30 de junho de 2022

Após terminar esta seção (opcional):

* Explique como foi a sua reação inicial ao estabelecimento de metas e como você as dividiu na sua região
* Pergunte aos coordenadores se eles têm alguma pergunta sobre como fazer um plano, estabelecer uma meta ou sobre o programa do Clube Modelo.

*Parte 4: Montar a sua equipe*

Slides: 16-19

Guia do Coordenador: 11-13

Objetivos do Aprendizado:

* Como conseguir apoio adicional de voluntários dentro do seu clube
* Quais as qualidades que procuramos nos possíveis membros do comitê?
* Como trabalhar com o seu coordenador de LCIF de distrito

Mensagens-chave:

* Existe uma função para cada associado do seu clube
* Use o seu coordenador de distrito como recurso e para orientação adicional

Após terminar esta seção (opcional):

* Pergunte aos coordenadores se pensam em formar comitês da Campanha 100 em seus clubes
* Explique como você trabalha com outras pessoas e o que espera da equipe
* Convide os coordenadores a compartilhar o que esperam da sua liderança e apoio

*Parte 5: Angariar fundos*

Slides: 20-36

Guia do Coordenador: 14-19

Objetivos do Aprendizado:

* Como solicitar apoio individual dos associados
* Principais considerações para os eventos de angariação de fundos
* Como alavancar uma doação da tesouraria do clube
* Como solicitar apoio de empresários locais e não-Leões.

Mensagens-chave:

* A participação é fundamental. Todos os participantes são importantes!
* Lidere pelo exemplo e assuma um compromisso de doação
* Ofereça o reconhecimento como uma forma de dizer muito obrigado
* Estratégias diversificadas oferecem ao seu clube várias maneiras de participar e apoiar LCIF e à Campanha 100

Após terminar esta seção (opcional):

* Explique as suas razões por ter decidido doar e fale da sua experiência ao solicitar o apoio de outros Leões à LCIF
* Convide os seus coordenadores a dar exemplos de eventos de angariação de fundos, apoio de empresas locais ou como eles usaram as doações da tesouraria do clube no passado
* Pergunte se eles precisam de mais esclarecimentos sobre os reconhecimentos
* Direcione os coordenadores ao website para obterem mais informações sobre maneiras de doar

*Parte 6: Como Iniciar*

Slides: 37-40

Guia do Coordenador: 20

Objetivos do Aprendizado:

* Analise as próximas etapas para ajudar os coordenadores a darem início às atividades em seus clubes

Mensagens-chave:

* Faça a sua promessa de doação
* Entre em contato com o coordenador do seu distrito se tiver mais perguntas ou para que ele palestre em seu clube
* Complete o guia de contar histórias
* Comece pensando sobre a meta que estará estabelecendo para o seu clube neste ano

Após terminar esta seção:

* Distribua cópias do questionário
* Permita que os coordenadores tenham tempo de finalizar o questionário individualmente e verifiquem o gabarito de respostas ou respondam ao questionário como um grupo
	+ Se o tempo permitir, você poderá completar o guia de contar histórias, pedindo aos coordenadores que compartilhem as histórias resultantes com o grupo
* Passe para o grupo as suas informações de contato
* Ofereça-se para responder qualquer pergunta que possam ter, ou agende um horário para fazer um acompanhamento com cada coordenador individualmente

Para encerrar o treinamento, agradeça aos coordenadores pelo tempo dedicado e pela participação (slide 41). Fale do seu entusiasmo em trabalhar com eles e lembre-os de que você entrará em contato nas próximas semanas.