

Formulario de Reunión de Éxito del Capítulo (Ejemplo)

Capítulo: _____ Nombre: _____ Fecha: _____

Presentes:

- | | | |
|------------------------|-------------------------------|-----------------------|
| 1. Presidente | 4. Comité de Membresías | 7. Consultor Director |
| 2. Vicepresidente | 5. Coordinador de Mentores | 8. _____ |
| 3. Secretario/Tesorero | 6. Coordinador de Anfitriones | 9. _____ |

	Resultado	Medida de Acción
☐ Revisar las acciones propuestas durante la última reunión	El capítulo acordó el mes pasado enfocarse en invitar a profesionales del sector comercial. Los miembros identificaron específicamente: • Agente inmobiliario comercial • Seguros comerciales • Contador • Servicios de TI El capítulo habló de estas categorías durante dos reuniones, pero no hubo un seguimiento formal ni se registraron avances.	El Comité de Membresías recordará a los miembros las cuatro categorías durante la reunión de la próxima semana.
☐ Revisar la asistencia de visitantes ¿Número de visitantes durante el mes pasado? ¿Quién aplicó? ¿Quién necesita seguimiento?	Visitantes el mes pasado: 7 • 2 fueron invitados por el mismo miembro • 3 fueron invitados por el Anfitrión • 2 llegaron al capítulo a través de internet Solicitudes: 1 El solicitante es una empresa de limpieza residencial. Dos visitantes indicaron que estaban interesados, pero no han regresado. El Anfitrión ya dio seguimiento a uno de ellos.	El Anfitrión contactará esta semana a los visitantes pendientes.
☐ Revisión de la Membresía ¿Número de nuevos miembros durante el mes pasado? ¿Número de bajas durante el mes pasado? ¿Crecimiento neto durante el mes pasado? (objetivo neto 1 por mes)	Nuevos miembros el mes pasado: 1 Miembros que causaron baja: 2 Crecimiento neto: -1 Tamaño actual del capítulo: 27 miembros Los dos miembros que salieron fueron: • Quiropráctico — se mudó fuera de la zona • Seguros comerciales — no renovó El capítulo manifestó que le gustaría llegar a 35 miembros, pero actualmente no existe un plazo específico ni un plan de crecimiento.	Continuar motivando a los miembros a invitar visitantes.

	Resultado	Medida de Acción
--	-----------	------------------

☐ Revisión de Informes ☐ Informe de la Lista de Miembros del Capítulo ☐ Información PALMS en la Lista del Capítulo ☐ Semáforo del Capítulo	☐ ¿Está completo el Equipo de Liderazgo? Lista de Miembros del Capítulo La lista está actualizada. PALMS En general, la asistencia es sólida. Tres miembros han tenido dos ausencias durante los últimos tres meses. Los Uno a Uno han disminuido en comparación con el trimestre anterior. La actividad de visitantes se ha mantenido aproximadamente igual. Semáforo del Capítulo Actualmente, el capítulo está en amarillo. Las áreas más fuertes son: • Asistencia • Referencias dadas Las áreas más débiles son: • Visitantes • Uno a Uno • Crecimiento de membresía Equipo de Liderazgo Todos los puestos del Equipo de Liderazgo están cubiertos. El Presidente comentó que el Equipo de Liderazgo trabaja bien en conjunto, pero el equipo percibe que los miembros están "cansados de que les digan que inviten".	El Coordinador de Educación presentará un Momento de Educación sobre los Uno a Uno.
☐ Otro		
☐ Progreso del Pasaporte al Éxito/ Herramientas de Mentoría a networkers Nombre: Nombre: Nombre: Nombre:	Actualmente, cuatro miembros se encuentran dentro de sus primeros seis meses. • Miembro A: Completa las actividades de manera constante y realiza reuniones Uno a Uno. • Miembro B: No ha completado el PEM. • Miembro C: Asiste regularmente, pero solo ha realizado una Reunión Uno a Uno en los últimos dos meses. • Miembro D: Está muy comprometido y ya ha llevado a dos visitantes. El Coordinador de Mentores informó que ya se asignaron mentores, pero el seguimiento no se realiza de manera constante.	El Coordinador de Mentores contactará a los Miembros B y C.
En este momento, el Presidente, el Secretario/ Tesorero y el Anfitrión abandonan la reunión.		

Resultado		Medida de Acción
☐ Semáforo de Miembros basado en la Revisión del Poder de Uno Nombre: Nombre: Nombre:	☐ ¿Cómo se puede ayudar a los miembros que están en gris/ rojo? Miembro 1 — Rojo Ha faltado a dos reuniones y no ha realizado ninguna reunión Uno a Uno este mes. Miembro 2 — Gris Su asistencia es buena, pero tiene muy poca actividad fuera de la reunión semanal. Miembro 3 — Rojo Lleva ocho meses como miembro y comenta que “no está recibiendo suficientes referencias”. El Comité de Membresías analizó si el Miembro 3 comprende cómo utilizar eficazmente su Presentación Semanal y sus Uno a Uno.	Miembro 1: El Vicepresidente conversará con él sobre la asistencia. Miembro 2: El Coordinador de Mentores lo motivará a realizar dos reuniones Uno a Uno. Miembro 3: El Director Consultor sugirió revisar su solicitud de referencias e identificar mejores socios de referencias.
En este momento, el Coordinador de Mentores abandona la reunión.		

Resultado		Medida de Acción
☐ Revisión de los Siete Meses Nombre: Miembro A Nombre: Miembro B Nombre: Nombre:	Dos miembros se acercan a su Revisión de los Siete Meses. Miembro A: Muy activo y recibe referencias. Miembro B: Tiene buena asistencia, pero ha dado muy pocas referencias y no ha invitado a ningún visitante. El Comité de Membresías considera que el Miembro B está satisfecho, pero aún no tiene un alto nivel de participación.	El Comité de Membresías realizará ambas revisiones.

☐ Recomendaciones para el Presidente del Capítulo

	Resultado	Medida de Acción
☐ Aprobar Renovaciones: Nombre: Miembro A Nombre: Miembro B Nombre: Miembro C Nombre: Miembro D	¿Va a renovar? Sí No Sí No Sí No Sí No	Miembro A Se espera que renueve: Sí Muy activo. Buenos resultados en referencias. Miembro B Se espera que renueve: Sí Está satisfecho con el capítulo, pero no participa especialmente. Miembro C Se espera que renueve: No se sabe Ha comentado que su negocio está lento y está evaluando sus gastos. Miembro D Se espera que renueve: No se sabe Ha recibido pocas referencias durante los últimos seis meses y ha faltado a varias reuniones. El Comité de Membresías hablará con los Miembros C y D antes de la reunión del próximo mes.
☐ Progreso de las Quejas por Escrito	No hay quejas formales por escrito. Sin embargo, dos miembros han comentado por separado que últimamente la reunión semanal se siente “con poca energía”. El Presidente también ha notado que menos miembros se quedan a conversar después de la reunión.	Mantener la situación bajo observación.

- ☐ Reconocer a los miembros que realizan reuniones Uno a Uno de manera constante.
- ☐ Fomentar mayor energía durante las Presentaciones Semanales.
- ☐ Continuar mencionando las categorías abiertas del capítulo.

☐ Recomendaciones para el Director Consultor

- ☐ El Comité de Membresías solicita ideas para ayudar a que los miembros se entusiasmen más por invitar visitantes.
- ☐ No desean realizar otro Día de Visitantes tradicional porque los miembros sienten que “eso ya lo hicieron”.