

*Mejorando las vidas de las mujeres y niñas
 a través de programas que llevan al empoderamiento social
y económico.*

## Soroptimist International of the Americas

Guía para Mentoras del Club Soroptimista

¡Gracias por todo lo que han hecho para contribuir con la creación de un nuevo club Soroptimista! Una vez que ha terminado la celebración de la fundación, el nuevo club seguirá necesitando orientación mientras son bienvenidas en la región y la organización.

El equipo auspiciante se encuentra en la posición única de poder asumir el rol de mentor. Apreciamos toda la sabiduría que usted y su equipo continuarán ofreciendo mientras le damos la bienvenida a cada uno de los nuevos clubes al grupo para que se conviertan en clubes permanentes ¡que celebrarán muchos aniversarios futuros!

Su responsabilidad principal como mentora de un nuevo club es asegurar que el nuevo club brinde los beneficios y la experiencia que las socias Soroptimistas valoran, en función al plan estratégico de nuestra organización. Eso quiere decir guiarlas hacia trabajo basado en la misión con nuestros Programas de Sueño, alentando conexiones con Soroptimistas de toda nuestra organización, y asegurar que sepan cómo acceder a todo el apoyo disponible de la sede central de SIA.

Por favor vea la guía de abajo y utilice estos consejos como una visión general de las maneras posibles en las que usted y su equipo pueden brindar este compromiso con la comunidad esencial a un club recién fundado en diferentes puntos durante su primer año Soroptimista.

**Artículos de prioridad - en los primeros 2-3 meses después de la fundación:**

* **Asegúrese de que las oficiales del club hayan accedido a la** [**página web de la administración del club**](http://www.soroptimist.org/members/membership/clubadmin.html) **para todos los recursos para la operación que necesitan.**
* **Revise la información sobre el** [**seguro contra terceros de SIA**](http://www.soroptimist.org/members/membership/clubadmin.html#insurance) **con las oficiales.**
* **Brinde consejos y buenas prácticas para recaudar fondos a nivel local mientras el club planea su presupuesto.**
* **Asegure que el club haya asegurado una cuenta bancaria con dos signatarios.**
* **Aconséjele al club mientras planean participar en los** [**Programas de Sueño de SIA**](http://www.soroptimist.org/members/program/programdocs/generalinformation/english/dream-program-participation.pdf)**, en particular recuérdeles sobre los $1.000 que SIA brinda para su primera beneficiada del Premio Vive Tu Sueño y armar un comité de Suéñalo, Puedes Lograrlo (Dream It, Be It) para explorar posibles proyectos prácticos de servicio.**

Julio/agosto

* Asegúrese de que el club haya identificado las miembros de su junta y comité para el nuevo año del club.
* Bríndeles a las oficiales del club una muestra de los calendarios de planeamiento de la [Presidenta](http://www.soroptimist.org/members/membership/MembershipDocs/ClubAdmin/SampleClubPresidentPlanningCalendar.doc) y [Tesorera](http://www.soroptimist.org/members/membership/MembershipDocs/ClubAdmin/clubtreasurercalendar-2015.doc) de SIA, en la [página web de administración del club](http://www.soroptimist.org/members/membership/clubadmin.html), y recuérdeles revisar esta página web frecuentemente para información importante que puedan necesitar a través del año.
* Resalte el [Mapa Para el Éxito del Club](https://www.soroptimist.org/members/membership/MembershipDocs/ClubAdmin/1617ClubRoadmapAndCertOfAppreciation/roadmap1617-e.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank) para que el club entienda su rol en lograr las metas del Plan Estratégico de SIA.

Septiembre

* Señálele al club el [Calendario de Eventos](http://www.soroptimist.org/members/membership/membershipdocs/clubadmin/16-17-club-calendar.pdf) que incluye fechas importantes y recordatorios a lo largo del año.
* Invite a las socias del club a un evento de recaudación de fondos o evento de otoño en un club cercano.
* Comparta las buenas prácticas de su club para reclutar candidatas locales para [Vive Tu Sueño](http://www.soroptimist.org/members/program/lyd-awards.html) - y recuérdele al club que empiece a distribuir solicitudes en su comunidad de inmediato, ¡para que tengan un buen grupo del que elegir en noviembre!
* Ayude al club a planear las reuniones del otoño – recuérdeles las fechas, quiénes deben asistir, y asegúrese de que sepan que la región quiere verlas allí. El involucrarse a nivel regional brinda un nivel más profundo de comunidad y compromiso con la misión Soroptimista.

Octubre

* Avísele al club sobre [El Día del Fundador](https://www.soroptimist.org/members/fedinfo/fedinfodocs/generalinfo/foundersday%26pennies2010.pdf) el 3 de octubre, ¡y comparta un poco de historia Soroptimista con nuestras nuevas socias! Esta es una gran oportunidad para discutir el significado de los Centavos de Fundador, o recaudarlos si el club aún no lo ha hecho.
* Quizás el club esté planeando un gran evento para el otoño o el invierno. Si el club está en Estados Unidos o uno de sus territorios, o Canadá, ¿ya saben todo lo que deben saber acerca del seguro contra terceros para el club? Diríjalas a la [información del seguro](http://www.soroptimist.org/members/membership/clubadmin.html#insurance) en el sitio de Internet de SIA y ofrézcales revisarla con ellas para que estén totalmente preparadas antes del gran día.
* Brinde consejos sobre buenas prácticas para la recaudación de fondos a nivel del club, mientras el club planea sus proyectos para el año. Ofrezca apoyo del equipo auspiciante o socias de su club como donar boletos para una rifa para el primer evento de recaudación de fondos del club.

Noviembre/diciembre

* Siga ofreciendo consejos relacionados con el programa del Premio Vive Tu Sueño - el club deberá recibir todas las solicitudes hacia el 15 de noviembre, y tener un plan para adjudicar y distribuir su premio. Diríjalas a la sede central para información sobre las solicitantes sueltas si tienen dificultades para reclutar a nivel a nivel local, y para los detalles acerca de la financiación de $1.000 que SIA brinda para su primera beneficiada del premio.
* Quizás sea el momento para una evaluación del club para que las socias fundadoras puedan discutir que es lo que funciona y lo que no en su nuevo club hasta ahora. Contáctese con la Presidenta y diríjala hacia las herramientas de evaluación – que se encuentran en el la [página de retención](http://www.soroptimist.org/members/membership/retention.html) del sitio de Internet de SIA.

Enero/febrero

* Recuérdele al club que presente el nombre de la beneficiada del Premio Vive Tu Sueño a la coordinadora apropiada hacia el 1 de febrero al distrito o hacia el 15 de febrero a la región – asegúrese de que tengan la información de contacto que necesitan.
* Mientras planean su evento de presentación de Vive Tu Sueño, recuérdele al club que es una oportunidad fabulosa para reclutar nuevas socias para que el club pueda seguir creciendo. Pueden invitar a socias potenciales a asistir a la presentación de premios y ver por sí mismas el impacto de los programas Soroptimistas.

Marzo/abril

* En un año de Convención, recuérdele a la tesorera del club que presente la tarifa de la convención de SIA hacia el 15 de marzo. Tómese un tiempo para explicar la importancia de la Convención Bienal de SIA, compartir el Llamado a la Convención, y alentar al club a que envíe una delegada para que su club pueda disfrutar de todos los beneficios de la participación a nivel de la federación, comunidad, y educación.
* De igual modo, aliente al club a que envíe delegadas y asistentes a la conferencia regional. Una manera de apoyar su asistencia es conectándolas con otros clubes cercanos que puedan brindarles transporte.

Mayo/junio

* Brinde consejos según sea necesario para la sucesión del liderazgo – ¿tiene el club un plan para elegir nuevas oficiales? ¿Deben re-evaluar la estructura de su junta para asegurar que todas reciban la ayuda que necesiten en su rol? Comparta la [descripción del puesto](http://www.soroptimist.org/members/membership/clubadmin.html#clubofficers) para ayudar a establecer las responsabilidades claves dentro del club.
* Mientras cierran su primer año del club, las líderes del club pueden considerar útil invitar observaciones de las socias utilizando encuestas como la [Encuesta Ejemplo para Nuevas Socias](http://www.soroptimist.org/members/membership/MembershipDocs/RecruitReten/SampleNewMemberSurvey_April%202014.doc) y [Cuestionario Ejemplo para Socias que Renuncian](http://www.soroptimist.org/members/membership/MembershipDocs/RecruitReten/SampleResigningMemberQuestionnaire_April2014.doc).
* Recuérdele al club las fechas límite para presentar las cuotas a SIA y la región, y ayúdelas según sea necesario a acceder su listado y a [pagar las cuotas de la federación en línea](http://www.soroptimist.org/members/membership/paydues.html).
* A medida que el club planea para un nuevo año, quizás estén listas para empezar a planear un proyecto de [Suéñalo, Puedes Lograrlo (Dream It, Be It)](http://www.soroptimist.org/members/program/career-guidance-girls.html). ¡Conéctelas con clubes cercanos que también estén participando en este programa!