

2019-2020 District Goals



District: District 403 A3
Régions constitutionnelles: India, South Asia, Africa and Middle East

LEADERSHIP : FORMATION DES OFFICIELS DE CLUB

En 2019-2020, 80 % des officiels de club entrants suivront la formation pour officiels de club.

Actions:

Je m'assurerai que mon équipe de district connaît son rôle dans le cadre de la formation des officiels de club .
J'encouragerai mon coordinateur EML de district à inclure la formation des officiels de club dans son plan de développement SMA et à signaler la formation au LCI une fois terminée .

FORMATION DES PRÉSIDENTS DE RÉGION ET DE ZONE

En 2019-2020, 90% des présidents de région et de zone entrants suivront la formation pour présidents de région et de zone.

Actions:

Je m'assurerai que mon équipe de district connaît son rôle dans le cadre de la formation des présidents de région et de zone.

J'encouragerai mon coordinateur EML de district à inclure la formation des présidents de région et de zone dans son plan de développement SMA et à signaler la formation au LCI une fois terminée .

J'encouragerai mon coordinateur EML de district à inclure la formation des présidents de région et de zone dans son plan de développement SMA et à signaler la formation au LCI une fois terminée .

Autres mesures à prendre pour atteindre cet objectif :
Inciter les présidents de zone à suivre les formations en ligne

FORMATION POUR CHAQUE LION

Instituts de formation des responsables Lions

En 2019-2020, le district sélectionnera 5 candidats qualifiés pour postuler aux instituts locaux ou parrainés par le Lions Clubs International organisés dans notre région.

Actions:

Je m'assurerai que mon équipe de district connaît son rôle dans le cadre du programme de Lion Guide certifié.

Objectif personnalisé et actions

Objectif global de formation des lions du district dans le cadre de la planification dans le temps de meilleures programmations et des formateurs confirmés et mieux préparés.

INVITER POUR AVOIR UN IMPACT

	Objectif annuel Inviter pour avoir un impact
1er trimestre	10
2er trimestre	15
3er trimestre	15
4er trimestre	10

À la fin du 4e trimestre, le district aura ajouté un total de 50 nouveaux membres.

Actions:

Mon district établira 1 branches de club.

Mon district intronisera 30 nouveaux Lions de moins de 40 ans.

Mon district organisera au moins 1 évènements dédiés au développement de l'effectif..

Tous les clubs de mon district formuleront des objectifs de développement de l'effectif de club .

on district utilisera et fera la promotion des ressources en matière de développement de l'effectif pour atteindre son objectif (ex : Guide Il suffit de demander !, Guide du président de commission Effectif de club avec idées d'intronisation, Évaluation des besoins locaux, Subventions Développement de l'effectif).

CRÉATION DE CLUBS

	Nouveaux clubs	Membres fondateurs
1er trimestre	0	0
2er trimestre	1	25
3er trimestre	2	50
4er trimestre	0	0

À la fin du 4e trimestre, le district aura ajouté 3 nouveaux clubs.

avec le nombre minimum de 75 membres fondateurs.

Actions:

Mon district s'assurera que tous ses Lions Guides sont certifiés et assignés à de nouveaux clubs.

Mon district créera 1 clubs spécialisés.

SANTE (Médecins et pharmaciens)

Mon district utilisera et fera la promotion des ressources en matière d'effectif pour atteindre son objectif (ex : Guide Développement de l'effectif, Guide Création de nouveaux clubs, Guide Il suffit de demander !)

FIDÉLISATION DE L'EFFECTIF

	Nombre de membres
1er trimestre	10
2er trimestre	15
3er trimestre	10
4er trimestre	10

À la fin du 4e trimestre, la perte d'effectif du district ne dépassera pas 45 membres.

Actions:

Mon district utilisera Initiative Qualité du club pour soutenir la fidélisation des membres.

Mes coordinateurs SMA de district s'assureront que tous les clubs mènent une orientation efficace des nouveaux membres.

Mon district interrogera les Lions qui ont quitté leur club afin de mieux comprendre et d'évaluer comment améliorer la satisfaction des membres.

OBJECTIF DE CROISSANCE NETTE

50	+	75	-	45	=	80
Objectif annuel Inviter pour avoir un impact	+	Objectif annuel Création de club/Membres fondateurs	-	Objectif annuel Fidélisation	=	OBJECTIF DE CROISSANCE NETTE

BÉNÉFICIAIRES

En 2019-2020, mon district servira 10000 bénéficiaires.

Actions:

Sur le nombre total de bénéficiaires de nos actions dans mon district, 20 d'entre eux seront des jeunes (moins de 18 ans).

Mon district utilisera et fera la promotion des ressources en matière de service pour atteindre son objectif (Ex : Planificateurs d'activités de service, Évaluation des besoins locaux et du club, Développement de partenariats locaux, Guide de collecte de fonds).

J'encouragerai les clubs de mon district à monter conjointement des activités de service pour maximiser notre impact.

Autres mesures à prendre pour atteindre cet objectif :

Je partagerai les idées de service et mettrai à profit les réunions du SMA pour motiver les coordinateurs à l'atteinte de leurs objectifs.

ACTIVITÉS DE SERVICE

En 2019-2020, mon district effectuera 50 activités de service.

Actions:

Je sensibiliserai les clubs de mon district à nos causes mondiales.

RAPPORTS D'ACTIVITÉS DE SERVICE

En 2019-2020, 80 % des clubs de mon district signaleront leurs activités de service via MyLion Web ou MyLCI.

Actions:

Mes coordinateurs SMA de district organiseront des ateliers d'information au sujet de MyLion Web et fourniront la publication Pourquoi signaler vos activités de service est important aux participants.

J'encouragerai tous les Lions (ou tous les présidents de club) de mon district à télécharger l'appli mobile MyLion et à l'utiliser pour leurs activités de service.

Je m'assurerai que la Structure mondiale d'action continue de sensibiliser les clubs au signalement des activités. J'insisterai sur la responsabilité qu'ont les présidents de commission Service du club de signaler les activités de service de leur club.

Mon district utilisera et fera la promotion des ressources en matière de service pour atteindre son objectif (ex : Signaler vos activités de service, Guide Rapport d'activités de service, Pourquoi signaler vos activités de service est important).

Le district va instaurer des activités de service interclubs dans chacune des causes mondiales.

PARTICIPER

À la fin de l'année 2019-2020, 45 % des Lions de mon district auront compris l'impact de notre Fondation et effectué un don à la LCIF.

Actions:

Je soutiendrai le travail de mon coordinateur LCIF de district pour sensibiliser les Lions à la LCIF et maximiser leur participation à la Campagne 100 : La puissance du service.

Mon district encouragera chaque membre à donner 2 USD par semaine à la Campagne 100 : La puissance du service.

Je montrerai l'exemple en faisant un don personnel annuel de 1000.00 USD à la LCIF.

COLLECTE DE FONDS

En 2019-2020, je travaillerai avec notre coordinateur LCIF de district pour collecter 30000.00 USD pour la Campagne 100 : La puissance du service.

Actions:

Mon district collectera 30000.00 USD pour la Campagne 100 : La puissance du service.

Mon district obtiendra l'engagement de 1 Club modèle pour la Campagne 100 : La puissance du service.

Mon district aura 5 clubs dont 100 % des membres ont donné 100 USD cette année.

PLAIDOYER

En 2019-2020, 80 % des clubs de mon district signaleront leurs activités de service via MyLion Web ou MyLCI.

Actions:

Mon district sensibilisera les Lions aux causes mondiales soutenues par la LCIF et aux possibilités d'obtenir des subventions.

Je parlerai de la LCIF lors de mes visites en tant que gouverneur de district.

Pour toutes les subventions obtenues par mon district, je m'assurerai que les rapports d'activités sont envoyés dans les délais à la LCIF afin de rester en règle pour être éligible pour d'autres subventions.

Objectif personnalisé et actions

Le coordinateur fera un plaidoyer continu au niveau des clubs et à chaque rencontre du district et invitera les officiels à souscrire séance tenante pour 100\$ minimum afin de donner l'exemple.