



## Trousse de recrutement

### Ce dont vous avez besoin

Bannière et cordes pour l'accrocher

Ballons, rubans et ciseaux

Formulaires de renseignements et de signatures, écritoire à pince, élastique et stylos à bille

Cahiers à colorier, petits jouets ou autocollants

Formulaire d'adhésion d'O.I., information sur votre club ou évènement (réunion d'information ou réunion MAINTENANT)

Bannière du Credo de l'Optimiste (facultatif)

Table, chaises, et cartes tentes, si nécessaire

Fixer une heure et un endroit Walmart, épicerie, marché public, activité spéciale...

### La façon d'engager le dialogue sur l'installation devant l'immeuble

Informez l'entreprise/commerce que vous souhaitez vous installer devant leur magasin : « Bonjour! notre sommes des Optimistes, une organisation bénévole. Nous existons uniquement pour faire de notre collectivité un meilleur endroit où vivre. Nous n'avons rien à vendre. Nous souhaitons nous installer pour donner aux enfants des ballons, des jouets et des livres à colorier sur la sécurité en bicyclette. »

S'ils en veulent plus, vous pouvez leur proposer de former une nouvelle organisation dans leur collectivité pour aider les jeunes de...

### Mise en place

Accrochez votre bannière autour ou au-dessus de la table.

Placez plusieurs jouets sur la table.

Gonflez quelques ballons et attachez-y un ruban. (Il vous faudra peut-être y accrocher un jouet pour les empêcher de s'envoler.)

Placez sur la table l'écrivoire à pince avec formulaires de renseignements et de signatures, utilisez un élastique pour maintenir les formulaires en place. Ayez plusieurs stylos à bille à proximité sur lesquels on peut faire imprimer le nom et les coordonnées d'une personne-ressource ou l'adresse d'un site Web.

Ayez plusieurs demandes d'adhésion à O.I.

## **Ce qu'il faut faire**

Soyez à l'affut de gens accompagnés d'enfants. Approchez-les et demandez-leur si leur enfant aimerait avoir un ballon.

Demandez-leur également s'ils souhaitent avoir un cahier à colorier ou un jouet. Invitez-les à votre table pour choisir quelque chose maintenant ou après leur magasinage.

Lorsqu'ils sont à votre table :

Pendant que l'enfant fait son choix, présentez-vous aux parents. Il s'agit d'une présentation en 30 secondes, **ne précipitez pas les choses!** Exemple :

Bonjour, je m'appelle \_\_\_\_\_; je suis membre des Optimistes. Les Optimistes, c'est une organisation bénévole. Les Optimistes existent uniquement pour faire de leurs collectivités un meilleur endroit où vivre. Nous sommes à la recherche de personnes qui pensent de cette façon, et qui souhaitent accomplir de grandes choses pour les jeunes de la collectivité.

**Donnez-leur le temps d'assimiler cette information.** Enchaînez :

Si vous êtes intéressé par notre proposition, vous pourriez nous fournir les coordonnées qui vous paraissent raisonnables; numéro de téléphone cellulaire, adresse courriel... Nous les utiliserons uniquement pour communiquer avec vous pour vous renseigner sur les occasions d'accomplir de grandes choses auprès des jeunes de la collectivité.

Arrêtez-vous là; si cela les intéresse, ils vous donneront de l'information, sinon, c'est correct. Vous aurez rendu un enfant heureux; contentez-vous de cela! Et vous aurez aidé un jeune à prendre en charge sa propre sécurité à bicyclette.

## **Choses à faire et à ne pas faire**

Évitez d'avoir trop de gens présents en même temps. S'il y a plus de 3 personnes, ayez-en que deux à la table; il est trop facile d'embrouiller les échanges. Il s'agit d'une méthode de persuasion discrète!

Ayez au moins une femme avec vous. (Tout homme qui remet quelque chose à des enfants peut sembler très étrange aux yeux du grand public.)

Demandez leurs coordonnées afin de pouvoir faire le suivi et des rappels.

Si vous ne leur communiquez que de l'information sur une réunion ou sur O.I., ils ne vous fourniront généralement pas leurs coordonnées, et il vous sera alors impossible d'assurer le suivi.

Ne mettez pas tous les jouets sur la table, particulièrement ceux pour les enfants plus âgés, tels les petits ballons de football Nerf.

Soyez courtois en tout temps. S'ils vous semblent pressés, ne les dérangez pas. Nous ne voulons pas leur donner une première impression négative.

Ne les inondez pas d'informations sur tout ce que réalise votre club, une ou deux activités vraiment intéressantes suffisent, **si on vous le demande**.

Ne faites pas que les inviter à une réunion du club. Invitez-les à participer à un projet ou à un événement. Vous leur demandez s'ils souhaitent faire une différence au sein de leur collectivité. Vous ne les avez pas invité à une réunion du club.

Ne vous découragez pas s'ils ne souhaitent pas vous donner leurs coordonnées, ils ne sont tout simplement pas de bons prospects pour le moment.