



LES CLÉS DU SUCCÈS DE VOTRE SOLLICITATION

GUIDE DU SOLLICITEUR EN MILIEU DE TRAVAIL



Centraide
Richelieu-Yamaska
Nous tous, ici
centraidery.org

1 FAMILIARISEZ-VOUS AVEC CENTRAIDE RICHELIEU- YAMASKA

Consultez les sources d'information à votre disposition
Visitez le centraidery.org pour y consulter l'infolettre *le philanthrope* et le rapport annuel. Vous y trouverez des infos sur Centraide, sa campagne, ses programmes, ses investissements et ses organismes.

Rencontrez le porte-parole d'un organisme
Prenez connaissance de ce qui se fait quotidiennement dans un organisme appuyé par Centraide. Découvrez tout l'impact de votre don auprès des personnes en difficulté. Un porte-parole peut être invité par votre directeur de campagne lors de la formation des sollicitateurs.

Participez à une visite d'organisme
Déplacez-vous dans un organisme appuyé par Centraide. Découvrez ses intervenants, sa clientèle, ses pratiques et ses résultats. Cette visite peut être organisée pour les membres de votre équipe par votre directeur de campagne.

2 INFORMEZ-VOUS SUR VOTRE CAMPAGNE

Prenez connaissance des objectifs et des stratégies de la campagne actuelle

Demandez à votre directeur de campagne de vous fournir les résultats de la campagne précédente dans l'ensemble, mais aussi pour votre service ou division seulement : quel était le don moyen ? Le taux de participation ? Informez-vous de l'objectif de l'année en cours et des moyens qui seront mis de l'avant pour y arriver.

Notez les dates importantes

Organisez votre agenda : lancement, conférences données par des porte-parole d'organismes, activités spéciales, période de sollicitation, clôture de la campagne, etc.

Participez à la formation des sollicitateurs

En plus de découvrir Centraide sous toutes ses coutures, vous y apprendrez les meilleures méthodes et pratiques de sollicitation. Venez partager vos expériences et vos idées avec les autres sollicitateurs de votre milieu de travail.

3 PLANIFIEZ VOTRE SOLLICITATION

Faites votre don personnel à Centraide Richelieu-Yamaska

Vous vous sentirez ainsi bien plus à l'aise de demander aux autres de donner.

Dressez la liste des collègues que vous devez solliciter

Assurez-vous de n'oublier personne.

Rassemblez le matériel nécessaire pour chaque personne à solliciter

Assurez-vous de remettre une carte de souscription à chaque donateur potentiel.

Personnalisez les cartes de souscription

Ainsi, le donateur n'aura plus qu'à cocher la case correspondant à son don.

Choisissez les moments où vous solliciterez chaque collègue

Prévoyez solliciter dans les moments les plus stratégiques de la semaine ou du jour pour obtenir toute l'attention de vos collègues (jamais le lundi). Respectez les échéances de votre campagne.

Planifiez des rencontres individuelles

Prenez des rendez-vous ou prévoyez les moments où vous vous présenterez directement à un collègue. Commencez votre sollicitation par les donateurs de l'an dernier ou par les gens que vous connaissez bien. Ainsi, de succès en succès, vous serez prêt à relever le défi de convaincre ceux qui donneront pour la première fois.

Soyez créatif dans votre approche

Trouvez une façon originale d'aborder vos collègues. Surprenez-les, faites-les rire ou gâchez-les en leur apportant un muffin ou un café.



4 SOLLICITEZ VOS COLLÈGUES

Allez à la rencontre de votre donateur potentiel

Facilitez-lui la tâche et déplacez-vous à son bureau.

Remerciez-le du temps qu'il vous accorde

Démontrez-lui que vous savez que son temps est précieux et que vous êtes reconnaissant qu'il vous reçoive.

Expliquez-lui votre rôle en tant que solliciteur

Parlez-lui brièvement de la manière dont se fera la sollicitation auprès de tous les employés de l'organisation.

Faites-lui part des appuis recueillis dans votre organisation

Rappelez-lui que vos dirigeants et représentants syndicaux (s'il y a lieu) appuient la campagne Centraide.

Présentez-lui les objectifs de votre campagne

Quels sont les résultats des campagnes antérieures et quels sont les objectifs de cette année ?

Faites-lui part des activités prévues

Invitez-le à participer aux événements spéciaux de votre campagne.

Dites-lui pourquoi vous donnez à Centraide

Appuyez-vous sur des exemples concrets. Pour ce faire, utilisez le dépliant de la campagne ou racontez votre expérience d'une conférence ou d'une visite d'organisme.

Donnez-lui la chance et le temps de comprendre

Répondez à toutes ses questions. Si vous ne pouvez pas répondre à une question sur-le-champ, notez-la pour l'adresser à votre directeur de campagne. N'oubliez pas d'assurer un suivi.

Demandez-lui clairement de contribuer à la campagne.

Pour ce faire, utiliser la carte de souscription. Présentez-lui les suggestions de dons et les capsules qui démontrent l'impact du don fait à Centraide. N'oubliez pas que les gens ont besoin de savoir clairement ce qu'on attend d'eux.

Faites la promotion du don par déduction à la source

Encouragez vos collègues à utiliser ce mode de contribution. C'est la meilleure façon de donner, pour tous les budgets, puisque cela permet de répartir le don en petits montants sur chaque paie.

Convenez avec lui d'une date de suivi

Demandez-lui de vous aviser quand il aura effectué son don afin que vous puissiez récupérer la carte de souscription.

Bouclez votre rencontre avec un merci

Remerciez-le pour le don qu'il fera, pour le temps qu'il vous a accordé et pour les questions ou commentaires que vous avez recueillis.

5 ASSUREZ LE SUIVI

Assurez-vous d'avoir rencontré tous les collègues qui vous étaient confiés

Chaque employé de votre organisation doit avoir la chance de connaître Centraide et de donner à la campagne.

Faites un suivi des questions demeurées sans réponse

Informez-vous auprès de votre directeur de campagne et communiquez aux gens concernés les réponses aux questions auxquelles vous n'avez pu répondre sur-le-champ.

Récupérez les cartes de souscription

Récupérez chacune des cartes que vous avez remises en mains propres.

Remerciez, encore et encore

Dites merci de vive voix, criez-le, chantez-le, écrivez-le. Il n'y a guère au monde un plus bel excès que celui de la reconnaissance.



DES IDÉES POUR DES ACTIVITÉS RÉUSSIES

DES PÉAGES!

Réclamez un péage où il n'y en a habituellement pas :

- Ascenseur à péage
- Escalier à péage
- Cafetière payante
- Stationnement à péage

DES VENTES OU DES LOCATIONS!

- Salons des artisans ou vente débarras : les employés apportent des articles qu'ils ont confectionnés ou qui ne leur servent plus (jouets, livres, objets décoratifs, etc.)
- Des employés vendent certains privilèges (cirage de chaussure, lavage de voiture, lavage d'écran d'ordinateur, etc.)
- Séances de massage sur chaise
- Activité payante: un trou de golf, spectacle des employés, etc.
- Organiser une bibliothèque ou un club vidéo à l'interne avec les livres et DVD des employés (ex : les gens paient 1\$ par location).

UN TRUC

Pour faire augmenter vos résultats de campagne, demandez à vos collègues de remplir la fiche de souscription avant de pouvoir participer aux activités.

CENTRAIDE RICHELIEU-YAMASKA

320, av. de la Concorde Nord, Saint-Hyacinthe QC J2S 4N7
Tél. : 450 773-6679 • Sans frais : 1 844 773-6679 • Téléc. : 450 773-4734
Courriel : bureau@centraider.org • Site web : www.centraider.org



JE PORTE CETTE TENUE POUR CENTRAIDE!

Une journée thématique ou jeans, est une agréable façon de faire participer tout le monde. Pour une modique somme, les employés peuvent porter une tenue spéciale (jeans, costumes d'Halloween, pantoufles, journée rétro, équipes sportives, etc.). Demandez à votre représentant Centraide l'autocollant « Je porte cette tenue au profit de Centraide ».

DES CONCOURS ET DES COMPÉTITIONS!

- Concours « devine le nombre de billes/jujubes/smarties dans le bocal »
- Concours pour deviner le poids de la citrouille, de décoration de portes ou de costumes d'Halloween
- Course de voitures téléguidées, de tricycles miniatures ou course à obstacles dans le stationnement
- Quiz entre des membres de la direction et des employés en misant sur les gagnants
- Les « ethon/othon » : Marchethon, ski-o-thon, quillothon, rasothon, etc.

DE LA BOUFFE!

- Vente de desserts (faits par les employés)
- Demandez aux patrons de faire le tour du bureau avec un chariot plein de pâtisseries et de café à vendre
- Dîner original (barbecue, sushi ou « bar à poutine »)
- Petit-déjeuner servi au bureau
- Vente d'un livre de recettes monté par les employés
- Vente de pommes (ex : 1\$ /pomme)

DES TIRAGES!

Si la personne...

- fait son don pour la première fois...
- participe à la déduction à la source...
- augmente son don...
- fait son don avant une date précise...

Elle obtient une chance ...

- de profiter d'une journée de congé
- d'utiliser le stationnement du patron
- de recevoir un cadeau offert par un de vos fournisseurs