Séminaire de Formation des Présidents Elus

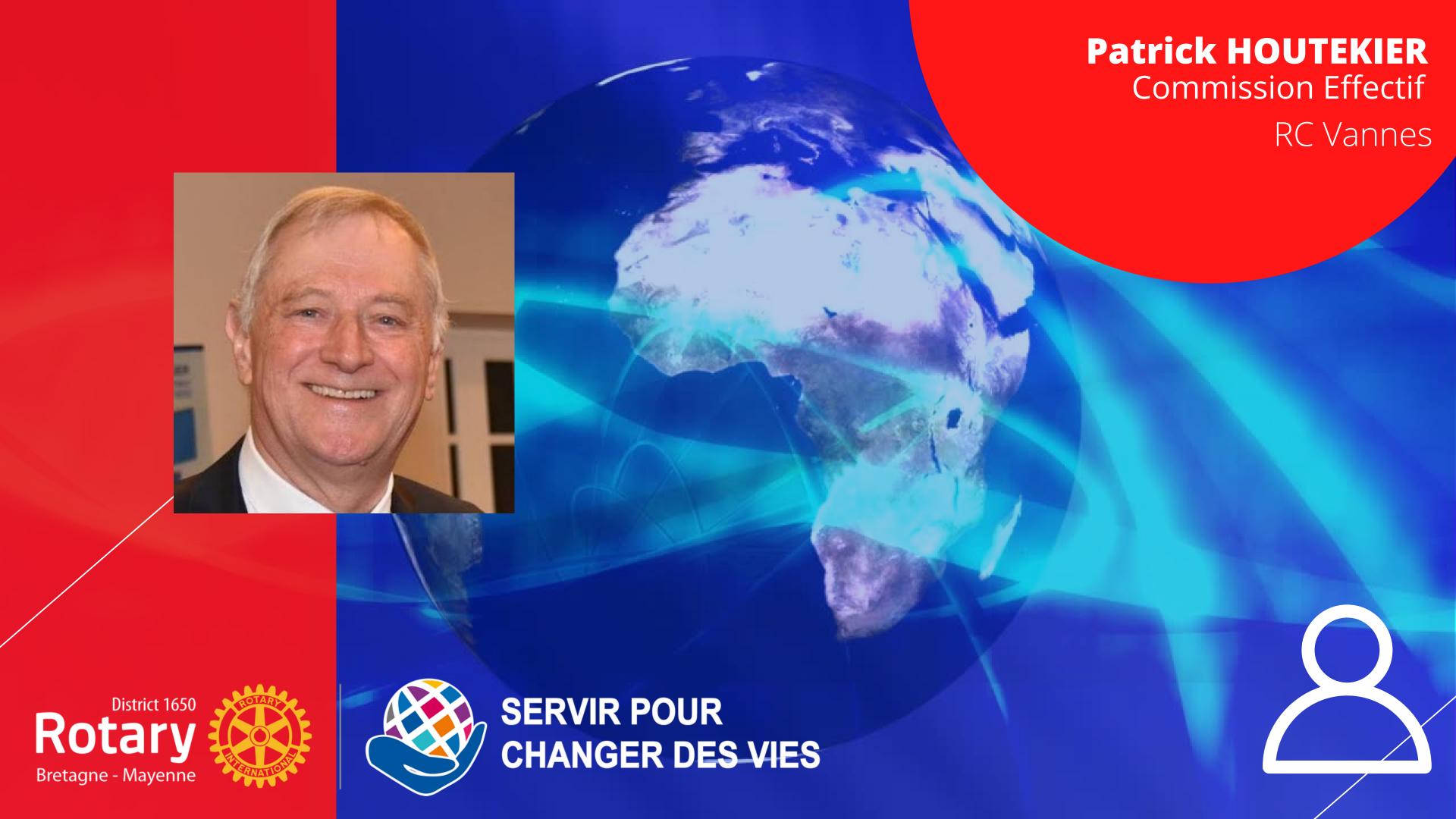
RÉUSSIR LA PRÉSIDENCE DE MON CLUB

Rotary
Bretagne - Mayenne

SERVIR POUR CHANGER DES VIES

Patrick HOUTEKIER
Commission Effectif
houtekier.patrick@orange.fr
06 11 34 10 91





MOBILISATION ET PLAN D'ACTION A COURT TERME POSTULAT POUR FIDELISER ET RECRUTER



- Recruter des camarades d'action et non pas chercher à recréer son cercle d'amis
- Faire vivre le Rotary à travers la diversité (jeunes, femmes...)
 avec un souci d'équité et d'inclusion
- Accueillir le nouveau Rotarien avec ses projets et mettre le club au service de ses propositions d'actions





ENVIRONNEMENT FAVORABLE



- Convivialité
- Continuer à faire des actions
- Être attentif aux membres par un appel, une visite...
- Organiser des conférences de qualité

« L'ACTION LIBÈRE, L'ACTION VIVIFIE, L'ACTION RÉCOMPENSE. »





FIDELISER LES MEMBRES PLUS ANCIENS



- Entretenir leur intérêt pour le club > Présence
- Attractivité des réunions (conférences professionnelles, intérêt porté aux conjoints, adaptation de nos réunions au contexte actuel)
 > Présence et émulation
- Intéresser et familiariser aux nouvelles techniques de communication > Participation dhésion et formation
- Conférer des responsabilités et donc des engagements > Etre utile





FIDELISER LES MEMBRES PLUS JEUNES



- Convivialité et échanges > Faire et se faire connaître
- Adapter les réunions entre les plus jeunes et les plus anciens (horaires, jour, fréquence) > Flexibilité
- Conférences professionnelles > Appartenance à un réseau
- Conférer des responsabilités dès l'entrée au club > Etre utile et faciliter l'intégration
- Adapter les cotisations > Adhésion





FIDELISER LES JEUNES RECRUES

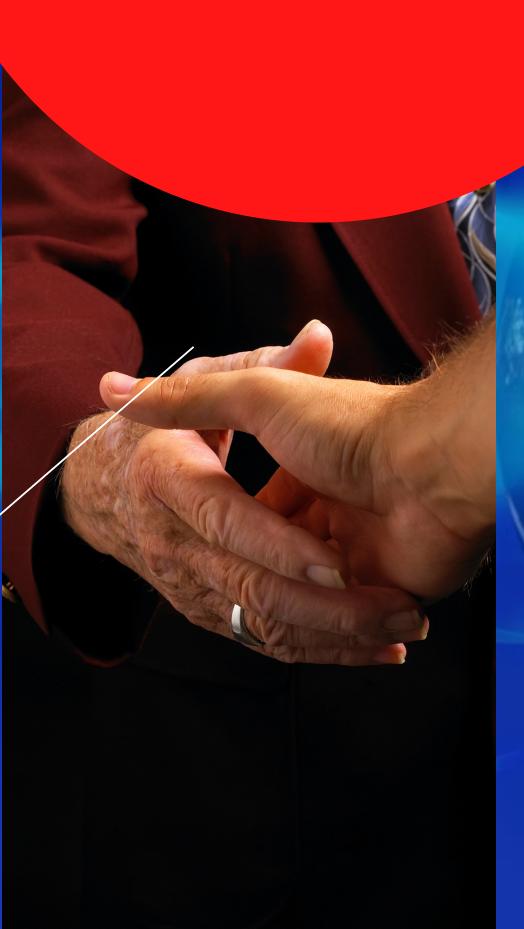


- Leur faire tenir très vite leur conférence statutaire >
 Connaissance
- Les accueillir et les entourer àAppartenance
- Les suivre avec le parrain et le protocole dans leur intégration (enquête de satisfaction rapide) > Accompagnement et formation
- Les rendre acteurs dans la création de nouvelles actions > Adhésion





ACCUEILLIR DES NOUVEAUX ROTARIENS



- En étant capable de donner à un membre potentiel une explication motivante de ce qu'est le Rotary et des valeurs qu'il véhicule
- En étant capable de pouvoir présenter l'histoire de son club, ce qu'il est, ce qu'il fait et où il va à travers un bilan annuel et une analyse prospective sur 5 ans (Plan Leadership du club)
- En les intronisant même en distanciel
- En s'ouvrant aux nouveaux types de membres.
- En intégrant les Rotaractiens
- En suivant les prospects adressés par le RI dont le suivi est du ressort des ADG
- En gardant le contact avec les anciens bénéficiaires et leur famille (établir un fichier)
- En invitant chaque membre à être au moins une fois parrain





ACCUEILLIR DES NOUVEAUX ROTARIENS PAR LA CREATION DE CLUBS

CHANCES DE REUSSITE



- Identifier le potentiel géographique > ACTION
- Nommer un Rotarien référent > ACTION
- Eventuellement fusionner des clubs plus anciens et en déshérence pour mieux rebondir > ACTION
- S'adosser sur notre identité professionnelle
- S'appuyer sur les ADG (être en veille)
- Clés de succès (Boîte à outils et fiche action)





ACCUEILLIR DES NOUVEAUX ROTARIENS PAR LA CREATION DE CLUBS



PARRAINER UN CLUB SATELLITE

- Identifier le potentiel géographique > ACTION
- Convaincre les plus anciens > ACTION
- Identifier dans les clubs concernés un Rotarien référent club satellite > ACTION
- Donner au club satellite une connotation professionnelle ou une cause
- Organiser le suivi, l'assistance et l'accompagnement





LES RESSOURCES



- La Commission Effectif du District
- Les ADG
- Le Responsable Effectif du club
- Anime la Commission effectif du club dans :
 - o La recherche et la proposition de prospects
 - o L'analyse les catégories socio-professionnelles absentes
 - L'analyse les candidatures
- My rotary





