GESTION DES PROSPECTS

Les demandes des prospects vous sont communiquées afin de développer l'effectif de votre club. À partir de votre compte sur Mon Rotary, vous avez désormais accès à une liste de membres potentiels, de recommandations et de membres déménageant ou de retour au Rotary, ceci afin de permettre aux clubs de se mettre plus facilement en contact avec leurs prospects.

LES DIFFÉRENTES ÉTAPES POUR DEVENIR MEMBRE D'UN ROTARY CLUB

MEMBRES POTENTIELS

Le Rotary reçoit des milliers de demandes de personnes qui désirent devenir membres de notre organisation. Ces membres potentiels peuvent être aussi bien des anciens participants à nos programmes déménageant dans votre région ou une personne ayant entendu parler du Rotary dans les médias ou ayant vu une publicité de votre club.

DÉMÉNAGEMENT OU CHANGEMENT DE CLUB

Un de vos membres déménage-t-il ou souhaite-t-il changer de club en raison d'obligations professionnelles ou autres ? Vous pouvez l'aider à rester activement impliqué au Rotary et à **rejoindre ou identifier un nouveau club**. Et assurez-vous de consulter les demandes des membres déménageant dans votre région ou souhaitant changer de club.

RECOMMANDATION

Connaissez-vous un membre potentiel ne résidant pas dans votre région ou dont l'horaire de réunion de votre club ne lui convient pas ? **Recommandez cette personne** et nous l'aiderons à identifier un club adapté à ses besoins. En recommandant des membres potentiels à un autre club – et en assurant un suivi sur les prospects recommandés à votre club – vous aidez le Rotary à accroître sa capacité à faire le bien dans le monde.

Rotary

NOUS REJOINDRE : www.rotary.org/myrotary/fr

641-FR—(1115)

FONCTIONNEMENT DU PROGRAMME

1. Un membre potentiel, un membre déménageant ou un Rotarien recommandant un membre potentiel fournit des informations sur Rotary.org.

2. Le personnel du Rotary filtre les demandes et s'assure que les candidats répondent bien aux critères minimum requis et les assigne ensuite au district où le prospect réside ou travaille.

3. Le gouverneur et le responsable Effectif de district reçoivent un e-mail les informant d'une nouvelle demande d'un prospect ; ils vont la consulter en ligne et assignent le prospect à un club.

4. Le président, le secrétaire et le responsable Effectif du club reçoivent un e-mail leur demandant d'étudier la demande du prospect et de passer à l'étape suivante. Les dirigeants de club décident ensuite de rentrer en contact avec le prospect ou de demander au district d'assigner le prospect à un autre club.

IMPACT

Depuis 2001, les demandes de candidats qualifiés ont quadruplé. Parmi toute les demandes que le Rotary transmet aux districts, 63 % des recommandations et 60 % des demandes de membres déménageant ou désirant changer de club conduisent dans les six mois à une admission.

GESTION DES DEMANDES

Vous pouvez suivre et gérer les demandes via Mon Rotary aux rubriques Administration du club ou Administration du district (en fonction de votre rôle). Si vous avez besoin d'aide veuillez consulter ces guides pour les **clubs** et les **districts**.

Dirigeants de district

- Étudier les demandes des prospects et les transmettre aux clubs.
- S'assurer que le club traite la demande.
- Consulter les rapports permettant d'analyser les tendances et le profil démographique des prospects.

Dirigeants de club

- Étudier les demandes des prospects et passer à l'étape suivante.
- Contacter les candidats dont le profil est en phase avec le club. Si ce n'est pas le cas, indiquez pourquoi lorsque vous réassignez la demande au district.
- Si un membre quitte le club en raison d'un déménagement, d'obligations professionnelles, qu'il désire changer de club ou autre, recommander ce membre à un autre club.

CONSEILS

- Assurez rapidement un suivi.
- Découvrez ce que le prospect recherche.
- Inviter le membre potentiel à participer à une action, une réunion ou toute autre manifestation.

PROMOTION DU PROGRAMME

Ajouter un lien vers l'**Espace membres** sur votre site internet, blog ou newsletter de district. Vous y trouverez les liens pour les **membres potentiels**, les **membres de club déménageant ou de retour ou Rotary** ou pour **recommander un membre à un autre club**.