



Maintien et rétention

« Un cent épargné est un cent gagné! »

Contenu

Maintenance préventive

Maintien préventif

Les membres que vous avez présentement sont une valeur certaine. Une bonne organisation doit prendre soin de ces valeurs et en tirer tout leur potentiel.

Un cent épargné

Il est quasi inévitable d'en perdre quelques-uns chaque année: décès, transferts etc. Optimist International évalue une perte d'environ 20% de membres annuellement. Vous devez donc essayer de réduire ces pertes au minimum.

En faisant attention aux points suivants, vous devriez éviter des pertes:

Faire et ne pas faire



La légende vient ici

- a) Tenez compte des obligations financières des membres. Chaque membre devrait comprendre quels sont leurs engagements financiers envers le club, que ce soit au niveau de la cotisation annuelle ou à d'autres fins décidées par le conseil d'administration. Il y a des comptes à payer au niveau d'Optimist International et au niveau du district, tels que les cotisations et les frais d'assurances. L'International retourne aux clubs et aux membres des bénéfices directs: la revue "L'Optimiste", des bulletins divers, les programmes jeunesse, la formation au leadership, le congrès international et ce site WEB. En général, l'argent recueilli dans le milieu doit y retourner d'une façon ou d'une autre.
- b) Contactez personnellement les membres inactifs, visitez-les. La plupart des gens sont d'accord avec ce que les Optimistes font et désirent les appuyer. Essayez de comprendre leur situation et acceptez ce qu'ils sont prêts à donner. On répond de façon positive aux gens qui manifestent de la compréhension.
- c) Pensez « remplacement » si vous ne pouvez éviter les pertes (ie: Ne jamais rayer un membre sans avoir un remplacement à ajouter.) Voilà une excellente stratégie à adopter puisque ça accorde une grande priorité au maintien de l'effectif.

Un cent épargné est un cent gagné

Commun? Usé à la corde? Peut-être. Mais vrai? Certainement! Cette vérité est reconnue universellement et s'applique non seulement à l'argent mais aux membres aussi.




Vos biens les plus précieux et vos plus grandes ressources, ce sont vos membres. Comme la rentabilité d'une entreprise se mesure à ses profits, de même le succès de votre club Optimiste dépend de la force et de la taille de ses effectifs.

Les principes du maintien et de la rétention des membres sont semblables à ceux d'une entreprise commerciale de détail. Accordez à vos membres le même soin et la même attention!




Faire et ne pas faire pour sauver un membre

S'il y a risque de perdre un membre, de quelque manière que ce soit,

Faites ceci!

- ✓  Entrez personnellement en contact avec le membre. Une visite personnelle est ce qu'il y a de plus efficace; un appel téléphonique sincère est ce qui suit. Rendu là, un courriel est peu efficace. Le parrain du membre devrait aussi faire une démarche personnelle. Il faut que votre message soit que le Club a besoin de lui. Il faut aussi écouter avec soin ce que ce membre a à dire.
- ✓  Essayez de corriger les points que vous pouvez contrôler. Ne vous en faites pas si la chose ne peut être changée. Sachez distinguer entre ce que vous pouvez changer et ce que vous ne pouvez pas changer.
- ✓  Si un membre doit se retirer, laissez-lui savoir que vous avez apprécié son implication passée et son apport à l'aide à la collectivité. Mentionnez votre regret de son départ et qu'il sera toujours le bienvenu si les circonstances devaient changer. Le référer à un autre club est aussi possible. (Voir le bottin du district à www.optimiste.org.)

Ne faites jamais ceci!

- ✓  Ne rayez jamais un membre sans avoir essayé de le garder en faisant au moins deux contacts personnels.
- ✓  N'ignorez jamais les critiques exprimées par un membre qui pense à laisser le club.
- ✓  Ne prenez jamais pour finale la remarque suivante: "Moi, je vais laisser le Club!" On la fait souvent pour attirer l'attention.

Sauvez un membre aujourd'hui! Lui et vous en sortirez gagnants!

“Passez votre vie à élever les gens et non à les descendre!”