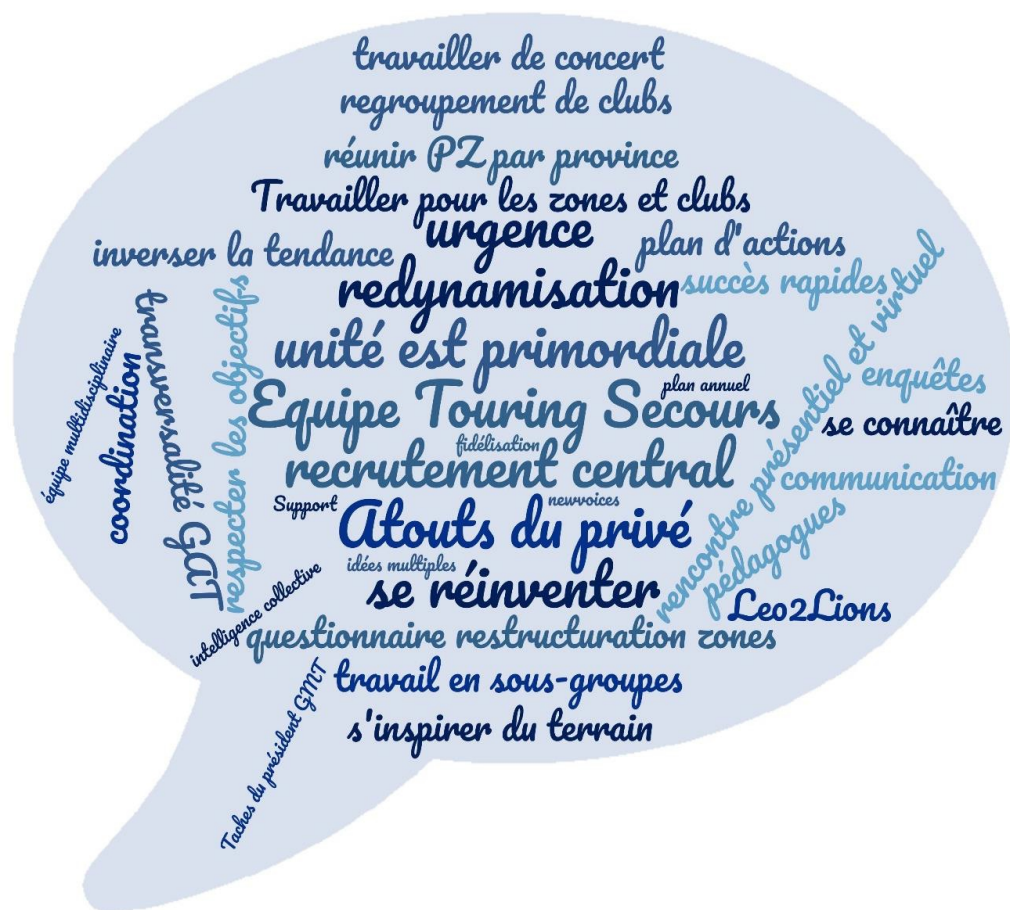


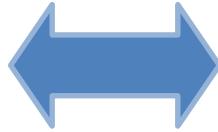
Rôle du GMT du District 112D



CONTEXTE



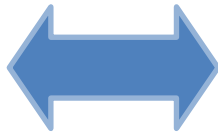
GARDER LES CLUBS EN VIE



SITUATION POST-COVID



ATTRACTIVITÉ



FIDÉLISATION

PROGRAMME GMT 2020-2021

- Révision et promotion des outils GMT:
 - PEC: Formation et suivi des clubs qui se mettront au PEC
 - Enquête de satisfaction (d'étonnement)
 - Indicateurs statistiques & carte ID des clubs
 - Plan annuel de l'effectif



PROGRAMME GMT 2020-2021

- GMT contribue à la formation GLT (présentiel ou à distance):
 - Nouveaux membres
 - Gestion de projets
 - PEC (Processus d'Excellence de Club)
 - Lions Guide Certifié:
 - Renouvellements
 - GMT – PZ – PR
 - Les Effectifs dans le GAT



GAT ÉLARGI





TRANSITION POST COVID-19?

Mettre
en œuvre
&
soutenir
le
changement

ACCOMPAGNEMENT
DU CHANGEMENT

Créer le
climat
pour le
changement

Engager
& faciliter
l'organisa

Recruter oui Mais!

- Recruter ... oui mais pas n'importe comment!
- Recruter ... oui mais pas n'importe qui !
- Recruter ... oui mais Pourquoi!

Pour bien recruter il faut

- Evaluer ses besoins d'effectifs
- Evaluer son ou ses rôles sociaux
- Evaluer son club

PREPARER VOTRE CLUB

- **PRÉPARER VOTRE CLUB**
- Pour inviter de nouveaux membres à se joindre à votre Lions club, la
- première étape consiste à préparer votre club.
- • **Décidez ce que vous voulez pour votre club.**
- • Sur quoi votre club veut-il se concentrer ?
- • Que souhaitent vos membres pour votre club ?
- • Comment voyez-vous votre club l'année

PREPARER VOTRE CLUB

- **Pourquoi votre club souhaite-t-il avoir de nouveaux membres**

Avant de commencer à inviter de nouveaux membres, il

est important d'en identifier la raison. La réponse doit être

claire, tangible et pertinente, « pour assurer davantage de service

» ne suffit pas. Par exemple : « Si nous avons 3

PREPARER VOTRE CLUB

- **Qui vous aidera à recruter pour votre club ?** Bien que tous les membres du club aient besoin d'être encouragés à participer au recrutement de nouveaux membres, une équipe de développement de l'effectif doit être sélectionnée pour guider le travail de recrutement. Utilisez le formulaire *Équipe de développement de l'effectif* pour organiser votre équipe.
- Chaque membre a des points forts et des préférences. Tirez-en parti au maximum en encourageant vos membres à assumer un rôle dans le processus de recrutement. Les rôles suivants ont de
- l'importance :
- **• Organiser** – Certains membres sont des organisateurs ; ils
- considèrent chaque étape et peuvent donner la priorité à ce
- qui doit être accompli. Ces Lions doivent se concentrer sur la
- direction des efforts de recrutement de votre club.
- **• Promouvoir** – Les membres créatifs et bénéficiant d'une expertise
- technologique peuvent créer des brochures, publier
- des communiqués de presse et mettre à jour votre site Internet
- et les réseaux de médias sociaux.
- **• Entrer en contact** – Convient aux Lions qui aiment parler, en

PREPARER VOTRE CLUB

- **Accueillir** – Les Lions formés à l’animation d’orientation pour les nouveaux membres et à la coordination du mentorat assureront que les nouveaux membres se sentent accueillis et qu’ils soient rapidement mis à l’aise dans votre club. Le LCI assure la formation pour les orientations et le mentorat.

Orientation des
nouveaux membres

Mentorat

Guide

Quelle documentation utiliserons-nous pour recruter ?

Les membres potentiels voudront consulter des informations concernant votre club et l’association. Avant de démarrer activement toute phase de recrutement, soyez sûr de mettre à jour le site Internet de votre club et toute présence sur les médias sociaux, et ayez à disposition des documents à jour.

Promouvoir au mieux votre réunion de recrutement

Créer un plan de croissance de l'effectif

- Créer le plan de croissance de votre club. Vos Lions organisateurs devront mener l'initiative de création du plan
- Définissez des dates cibles pour l'achèvement du plan de croissance
- Une fois le plan créé, partagez-le avec les membres de votre club. Attribuez chaque tâche à des Lions et assurez le suivi
- Déterminer le nombre de nouveaux membres

Créer un plan de croissance de l'effectif

- **Qui allons-nous recruter ?**
- Identifiez les groupes associés aux membres cibles de
- votre club. Pour une plus grande portée, demandez à
- vos membres de songer à des sources potentielles de
- membres.
- ● Pensez à utiliser des listes qui ont déjà été

Créer un plan de croissance de l'effectif

- **Où et quand allons-nous recruter ?**
- Décidez quelles activités de recrutement conviennent le mieux à votre
- club et à votre communauté. Les Lions en charge de la promotion doivent
- prendre l'initiative dans ce domaine et

Créer un plan de croissance de l'effectif

- **Présenter au membre potentiel :**
- les objectifs de votre club.
- présenter un aperçu global des activités des Lions et les avantages de l'affiliation.
- Mettez votre club en valeur et parlez de son service, de la
- formation des responsables, de la création d'un réseau de
- connaissances et de la participation des

Faire croître l'effectif et pourquoi

- Demander à vos présidents des commissions de qui avez-vous besoins
- Être stratégiques dans le recrutement , à savoir ,quelles valeurs , quelles aptitudes avez-vous besoins pour que votre club , vos projets aboutissent .
- Le nouveau membre doit pouvoir faire valoir son savoir faire au sein du club

Petit mot sur l'intergénérationnel

- Ne pas en avoir peur!
- C'est consolider le vivre ensemble dans les clubs
- C'est assurer la pérennité d'un club
- Chaque génération peut apporter à l'autre
- Cloisonner les générations dans un club peut être source :
 1. De conflits
 2. De perte de temps sur les projets

Le défi de l'intergénérationnel

- Mettre ensemble 2 ou 3 générations
- Additionner les outils (communication,..) les connaissances , les compétences, les performances....
- Promouvoir les objectifs Et les atteindre !
- Accepter le changement
- Favoriser la transmission et le partage
- Échanger le savoir
- Construire l'avenir du club et de ses services

Le défi de l'intergénérationnel

- Généralement 2 générations au sein d'un club!
- Les X et Les Y

Les X: génération qui aime l'équilibre
posés

prise de risque limitée

ambition modérée et réfléchie

investissements calculés

- Les Y: générations de défis

polyvalents

Autonomes

dépassements de soi

fréquentation limitée et optimisée

Impliqués

Conclusion : l'intergénérationnel dans un club Lions

- Il faut une relation win-win entre le génération
- Veiller à un bon équilibre des responsabilités du club entre les générations
- Eviter les concurrences mais pousser à la complémentarité
- Mettre des règles de cohabitation entre les générations
- Pérenniser l'équilibre des générations
- Adopter des modes de fonctionnements de