



Stratégies de recrutement



Organiser un programme de recrutement par invitation

Cette carte d'invitation personnelle est un outil de travail qui favorise le contact initial des candidats éventuels pour les Chevaliers de Colomb. Elle est très efficace quand a lieu un suivi personnel qui souligne les avantages fraternels et familiaux qui découlent de l'adhésion à l'Ordre.

- Obtenez la liste de candidats éventuels du conseil.
- Commandez au Service des fournitures une quantité suffisante de cartes d'invitation et d'enveloppes (2599F) ou concevez votre propre formule d'invitation.
- Envoyez à chaque candidat éventuel et à sa famille une invitation personnelle signée de la main du grand chevalier.
- Faites un suivi au téléphone dans la semaine qui suit l'envoi par la poste pour fixer un rendez-vous à domicile pour le comité des effectifs ou pour une équipe de recruteurs.
- Visionnez la vidéocassette L'expérience de toute une vie ou Tableau à feuilles volantes sur le recrutement ou utilisez le Tableau à feuilles volantes/reliure (889F,889AF).
- Passez en revue avec le candidat éventuel et son épouse les dépliants promotionnels suivants: 'En tant que Chevaliers nous n'agissons pas seulement sur la foi...' (dépliant 4497F), 'Nos futurs chevaliers...' (dépliant 9116F), 'Le potentiel d'un homme...' (dépliant 4496F), 'Ce que cette organisation représente...' (livret 4495), 'Avantages fraternels pour la famille' (dépliant 2761F), 'Avantages offerts aux membres des Chevaliers de Colomb' (dépliant 2773F), la revue Columbia, le bulletin du conseil, etc.
- **DEMANDEZ AU CANDIDAT ÉVENTUEL DE JOINDRE LES RANGS.** Aidez-le à remplir la Fiche de membres (100F), percevez les cotisations.
- Ne tardez pas à initier le nouveau candidat. Avisez-le de la date de l'entrevue du comité d'admission et de celle de la cérémonie d'accueil (1er degré).
- Les devoirs du parrain:
 - Accompagnez le candidat éventuel à l'entrevue du comité d'admission, à la cérémonie d'accueil (1er degré) et aux réunions du conseil.
 - Présentez le candidat et sa famille aux membres du conseil.
 - Encadrez le nouveau membre dans des comités/programmes d'intérêt.
 - Encouragez-le à passer dans les plus brefs délais le deuxième et le troisième degré. Accompagnez-le à ces exemplifications.