









































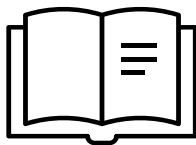


## 4 Sollicitez

### Préparez-vous, sollicitez et faites vos suivis

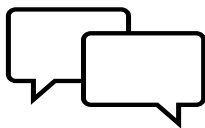
À la CCMTGC, notre philosophie est de donner la possibilité à tous de prendre une décision éclairée quant à la possibilité de faire un don à Centraide/United Way, à PartenaireSanté ou à tout autre organisme de bienfaisance canadien enregistré. Les recherches montrent que la raison la plus courante pour laquelle les gens ne donnent pas est tout simplement qu'on ne leur a jamais demandé.

Voici les étapes clés d'une sollicitation réussie :



#### PRÉPAREZ-VOUS

- Apprenez-en plus sur Centraide et PartenaireSanté : découvrez ce qu'ils font !
- Renseignez-vous sur votre propre campagne : dates de début et de fin, messages clés, activités prévues, etc.
- Assurez-vous de comprendre les différentes façons de donner (ePledge, formulaire).
- Planifiez vos réunions individuelles virtuelles (Teams, Zoom, Skype, Messenger) ; présentez-vous à l'avance (courriel, lien ePledge, liens de suivi, etc.).
- Faites votre don afin d'être plus à l'aise de demander à vos collègues de faire de même.



#### SOLLICITEZ

- Soyez à l'écoute et tentez de comprendre les causes qui préoccupent l'individu.
- Partagez ce qui vous motive à contribuer à la CCMTGC.
- Expliquez à votre collègue qu'il peut faire un don à Centraide, à PartenaireSanté ou à tout autre organisme de bienfaisance canadien.
- Répondez aux questions et aux préoccupations, et engagez-vous à revenir vers la personne si vous n'êtes pas en mesure de fournir des réponses pendant la discussion.
- Demandez à votre collègue de faire une différence dans sa communauté en faisant un don.



#### FAITES VOS SUIVIS

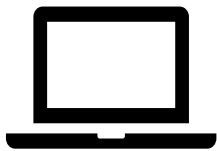
- Assurez-vous d'avoir contacté tous vos collègues figurant sur votre liste.
- Fermez la boucle sur toute question en suspens.
- Informez votre chef de campagne des progrès de votre sollicitation.
- N'oubliez pas de remercier vos collègues pour leur temps et leur générosité !

## Sollicitations virtuelles

Rappelez-vous que même si vous utilisez ePledge ou des formulaires en ligne, le rôle d'un ambassadeur est extrêmement important. La technologie facilite les dons, mais elle ne remplace pas les conversations avec vos pairs et les demandes de contribution.

Voici quelques conseils pour réussir vos efforts de sollicitation virtuelle :

- Familiarisez-vous avec la **plateforme de don** avant de commencer à solliciter.
- Assurez-vous que les dons seront correctement comptabilisés :
  - Consultez le [guide ePledge étape par étape](#) pour plus d'information
- Pour que les retenues à la source puissent débiter dès la première paie de l'année (janvier) :
  - Assurez-vous de fournir le bon CIDP, si cela s'applique.
  - Assurez-vous que le don soit effectué **avant la date limite en vigueur** pour permettre aux centres de paie de traiter le don. Les dons effectués après cette date seront appliqués à une paie ultérieure.



### Dons réalisés sur la plateforme ePledge

- Le [guide de l'utilisateur](#) - disponible sur [GCWCC-CCMTGC.org/Boite à outils](http://GCWCC-CCMTGC.org/Boite à outils) - explique les différentes étapes pour faire un don.
- Pour toutes questions relatives à ePledge, n'hésitez pas à contacter le gestionnaire de la plateforme, Centraide de l'Est de l'Ontario : [soutien@centraideeo.ca](mailto:soutien@centraideeo.ca)

## 5 Résultats et analyse

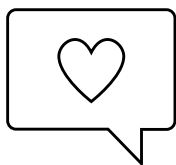
### Prenez connaissance de vos résultats et analysez-les

Il est important de prendre connaissance des résultats durant toutes les phases de votre campagne pour en assurer le succès. En tant que chef de campagne, voici quelques éléments que vous devez surveiller avec l'aide de votre équipe et pour lesquels vous devez rendre compte à votre gestionnaire local et à votre sous-ministre :

- Progression de la sollicitation.
- Évènements spéciaux (si applicable).
- Progrès et défis.
- Dons majeurs.
- État de la campagne à mi-parcours.
- Récapitulation et bilan.

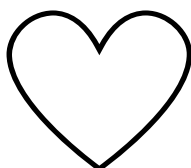
## 6 Dites « merci »

Le succès de la CCMTGC repose sur le travail des milliers de bénévoles qui offrent leur temps et leur talent à la campagne. Il est essentiel que vos bénévoles soient reconnus pour leur contribution.



### À VOTRE ÉQUIPE

- Impliquez les hauts gestionnaires dans votre plan de reconnaissance et de valorisation ; un « merci » de la part des hauts gestionnaires a une grande valeur et un impact considérable sur vos collègues.
- Soyez original dans vos remerciements et votre reconnaissance !
- Envoyez des cartes de remerciement virtuelles.
- Créez un « mur de reconnaissance » avec les noms de vos bénévoles et donateurs.
- Utilisez les [certificats disponibles en ligne](#) et envoyez-les à votre équipe.



### AUX DONATEURS

- Remerciez tous les donateurs de manière personnalisée chaque fois que cela est possible.
- Remerciez personnellement les donateurs qui sont des leaders (et qui ont accepté d'être reconnus comme tels).
- Partagez vos résultats et votre fierté avec toute l'organisation.
- Partagez des exemples concrets de l'impact des dons.

# ANNEXES

