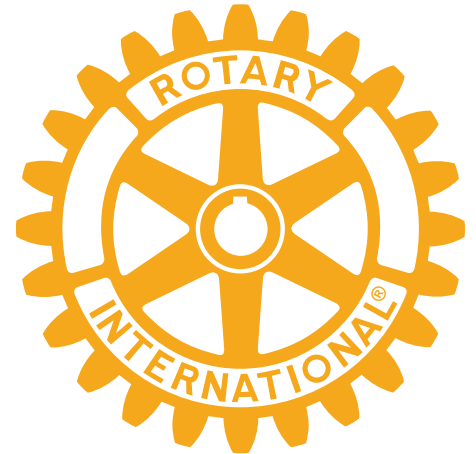


CREARE UN'ESPERIENZA POSITIVA PER I POTENZIALI SOCI



Quando il tuo club è dinamico, innovativo e fa la differenza nella tua comunità esso potrà attrarre potenziali soci. L'affiliazione di nuovi e qualificati soci diversifica il tuo club e aumenta il suo impatto. Dato che questo potrebbe essere il primo contatto che un potenziale socio avrà, occorre assicurarsi che sia un'esperienza positiva.

ITER DELL'AFFILIAZIONE DEI POTENZIALI SOCI



I TUOI POTENZIALI SOCI

Segue un elenco di potenziali soci:

- Una persona qualificata proposta da uno dei soci del tuo club (vedi **Come proporre nuovi soci**)
- Una persona che ha chiesto ulteriori informazioni al tuo club (trovato tramite **Trova club**)
- Una persona individuata dal tuo club (vedi **Trovare nuovi soci: Esercizio sui potenziali soci**)
- Un candidato che ha espresso interesse attraverso la pagina **Affiliati** del sito*
- Un ex Rotariano interessato a riaffiliarsi*
- Un attuale Rotariano che vuole cambiare club*
- Una persona qualificata segnalata da un Rotariano di un altro club*

*Potrai scoprire potenziali soci tramite Contatti per l'effettivo online. È possibile tenere traccia di questi contatti aggiornando il loro status sulla pagina: **Gestione contatti per l'effettivo**

A prescindere da come si venga a conoscenza dei potenziali soci, è importante dedicare del tempo per incontrarsi con loro per poter conoscerli e determinare se sono una valida risorsa per il tuo club. L'incontro serve anche per far conoscere loro il club e decidere se offre ciò che stanno cercando.

Dato che si diventa soci di un Rotary club solo dietro invito, la procedura di affiliazione richiede una seria pianificazione e deliberazione, ma anche un riscontro tempestivo e professionale. A prescindere dall'esito, la loro esperienza col Rotary dovrebbe essere positiva. Seguendo i suggerimenti in questa guida, è possibile offrire un'esperienza positiva a tutti i potenziali soci.

INCONTRARSI CON I POTENZIALI SOCI

Il tuo club ha stabilito una procedura da seguire per gestire i potenziali soci? Si consiglia di designare un socio incaricato di stabilire un contatto con i potenziali soci per parlare dei loro interessi e del club. L'obiettivo della conversazione è di:

- Conoscere meglio i potenziali soci. Spiegare che cos'è il Rotary e i vantaggi dell'affiliazione, come ad esempio la possibilità di fare la differenza nella vita degli altri, sviluppare le loro competenze professionali e creare amicizie durature.
- Far conoscere meglio il club ai potenziali soci, cosa aspettarsi alle riunioni e i progetti di service programmati dal club. Tenendo presente i loro interessi, spiegare come il club può aiutarli a seguire le loro passioni.
- Essere sinceri a proposito delle obbligazioni finanziarie richieste dal club e le aspettative di partecipazione o i requisiti.
- Assicurarsi di svolgere un incontro breve e amichevole per non sovraccaricare i potenziali soci con troppe informazioni. Dare loro la **brochure per potenziali soci** del Rotary International e la **brochure del club** che include dettagli sulle riunioni e le attività del club.

Per altre risorse per potenziali soci visita www.rotary.org/it/membership.

Alcuni club conducono sessioni informative di grande portata che sono aperte ai soci della comunità. Per queste sessioni, o altri eventi, si consiglia di mostrare un video del Rotary e fare una presentazione per far conoscere cosa offre il Rotary e i vantaggi dell'affiliazione al club. Ma, per conoscere meglio i potenziali soci si consiglia di incontrarli singolarmente.

Se il potenziale socio è stato segnalato attraverso il metodo del contatto per l'effettivo online, è possibile ammetterlo direttamente al club usando il numero Rotary nella pagina **Gestisci contatti per l'effettivo**.



DETERMINARE SE L'AFFILIAZIONE È ADATTA

Dopo l'incontro, occorre discuterne con la commissione dell'effettivo e direttivo di club per determinare se il candidato è la persona giusta per il club. Occorre mantenere una mente aperta riguardo alle qualifiche e ricordare che la diversità è uno dei valori fondamentali del Rotary. I soci con diverse ottiche ed esperienze sono portatori di nuove idee e nuovi approcci.

Offrendo ai potenziali soci un'esperienza positiva consente di impegnarli fin dall'inizio e li lascia con una buona impressione sul club e sul Rotary. Seguendo un protocollo che coinvolga i potenziali soci, a prescindere se diventano soci o meno, contribuisce a creare questo tipo di esperienza.

CONTATTO

Tenere traccia dei contatti online in questa fase selezionando una delle seguenti opzioni nella pagina **Gestisci contatti per l'effettivo**:

- Club ha esaminato la richiesta
- Club ha contattato il candidato
- Club ha assegnato il candidato a un dirigente di club
- Candidato ha partecipato a una riunione

UNA CANDIDATURA IDONEA

Se i potenziali soci sono dei buoni candidati e si desidera invitarli ad affiliarsi bisogna:

- Invitarli a partecipare a una o più riunioni come ospiti. Coprire il costo del loro pasto, se pertinente, a titolo di cortesia.
 - Invitarli a un evento sociale o di service.
 - Presentarli agli altri soci del club.
 - Rispondere alle loro domande.
 - Estendere loro l'invito formale ad affiliarsi al club, se appropriato.
 - Aggiungere i nuovi soci all'elenco dei soci del club.
- Vedi **Come aggiungere un socio**.
- Festeggiare la loro affiliazione con tutto il club.
 - Assegnare loro dei mentori per impegnarli sin dall'inizio.
 - Fornire loro una serie di sessioni di orientamento approfondite per nuovi soci.
- Vedi **Presentare il Rotary ai nuovi soci al Rotary: Guida di orientamento**.

AMMESSO

Tenere traccia dei contatti online in questa fase selezionando una delle seguenti opzioni nella pagina

Gestisci contatti per l'effettivo:

- Club propone di affiliare il candidato
- Club ha ammesso il candidato ad affiliarsi

UNA CANDIDATURA NON IDONEA

Se il tuo club determina che un potenziale socio non è il candidato giusto, si spera che anche lui se ne renda conto. Può darsi che non sia ancora pronto ad affiliarsi. Occorre spiegargli quali sono le aspettative e qualifiche richieste dal club e offrire consigli su come acquisire le necessarie competenze o esperienze se mancanti. Qualunque sia la ragione, avere un colloquio personale per informare la persona è un segno di dovuta cortesia.

Esiste una serie di ragioni per cui l'affiliazione di una persona non va in porto. Ma si possono mantenere i rapporti con i candidati non ancora pronti ad affiliarsi invitandoli a partecipare ai progetti di servizio e agli eventi sociali in modo che possano continuare a sostenere il club in seno alla comunità.

Inoltre, è possibile suggerire delle alternative:

- **Puoi segnalare i candidati** a un altro club che potrebbe essere più idoneo per loro se sussiste un problema con la sede e l'orario delle riunioni o con gli obblighi finanziari, o se sono interessati ad altri tipi di attività e progetti. Ogni club è unico – alcuni s'incontrano esclusivamente online – quindi occorre prendere in considerazione questa possibilità.
- È consigliabile creare un club satellite se si dispone di un gruppo di potenziali o attuali soci le cui esigenze differiscono dal resto dell'effettivo di club.
- Se il potenziale socio ha meno di 30 anni e non è pronto a entrare in un club Rotary, allora si può indirizzarlo a un club Rotaract.

Per i contatti per l'affiliazione online, assicurarsi di aggiornare lo stato del contatto con l'esito del riscontro. Le caselle di dialogo in questa pagina riportano le opzioni disponibili sullo stato. Quando si aggiorna lo stato di un contatto ne viene automaticamente il distretto e il RI di ciò che sta accadendo con i potenziali soci segnalati al club e vengono aggiornati subito anche i rapporti sull'effettivo del club.

RESPINTO

Tenere traccia dei contatti online in questa fase selezionando una delle seguenti opzioni nella pagina

Gestisci contatti per l'effettivo:

- Nome del candidato rimandato al distretto per riassegnazione
- Club ha determinato che il candidato non era interessato al Rotary
- Club ha assegnato il candidato a un programma per i giovani
- Club ha rigettato la richiesta

Per ulteriori informazioni sui contatti per l'effettivo online, vedi **Le tue connessioni ai contatti per l'effettivo e Come gestire i contatti per l'effettivo**.