**Formation des coordinateurs LCIF de club – Guide de l’animateur**

Ce guide a pour objet de fournir des consignes et recommandations pour la formation des coordinateurs LCIF de club. Ce guide renvoie à deux documents principaux :

* Le guide des coordinateurs LCIF de club
* Les exposés de formation des coordinateurs LCIF de club (présentation PowerPoint)
* Les quiz des exposés de formation

Le guide de l'animateur abordera chaque section du programme de formation, y compris les objectifs d'apprentissage et les messages clés. Si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser le guide des activités (facultatif) situé à la fin de chaque section sur lequel baser vos discussion et activités.

Nous vous encourageons également à incorporer les supports de marketing imprimés de la Campagne 100 – brochures, cartes de promesse de don, guides de poche, etc. – selon vos besoins. De plus, prévoyez du papier et des stylos pour que les participants puissent prendre des notes.

N’oubliez pas : les coordinateurs LCIF de club sont notre lien direct avec les clubs. Ils seront un exemple de participation en tant que donateurs, défenseurs de cause et bénévoles pour les autres membres. Il est important de leur raconter votre propre histoire et d'exprimer votre passion pour la LCIF et la Campagne 100, afin qu’eux aussi soient convaincus et aient envie de donner l’exemple ! En plus des messages clés fournis dans chaque section, veillez à mettre en valeur les thèmes suivants tout au long de la formation :

* Les coordinateurs LCIF de club sont le lien direct entre la fondation et les clubs et ils jouent un rôle clé dans notre équipe mondiale.
* La participation est essentielle : encourager la participation de tous les Lions, à tous les niveaux, est un élément clé de notre réussite.
* Raconter une histoire sur l’impact que la LCIF a sur le travail des Lions leur rappelle combien il est important de donner.

Contactez le manager ou spécialiste de développement LCIF de votre région et votre coordinateur de district multiple, si vous avez besoin d’une aide supplémentaire.

**WEBINAIRE 1 :** Introduction à la LCIF et à la Campagne 100

Démarrez votre exposé par quelques mots de bienvenue et d’introduction (diapo 2).

*1e partie : Introduction à la LCIF*

Diapositives : 3 à 12

Guide du coordinateur : 4

Objectifs d'apprentissage :

* La mission et les objectifs de la LCIF
* L’impact de la LCIF dans le monde
* Pour quelle raison les Lions devraient-ils donner à la LCIF

Messages clés :

* + La LCIF est notre fondation et elle aide nos communautés.
  + La fondation finance le travail des Lions.

Après avoir fini la section (facultatif) :

* Demandez à vos coordinateurs s’ils ont appris quelque chose de nouveau ou de surprenant sur la LCIF.
* Invitez les coordinateurs à raconter une histoire qui illustre l’impact de la LCIF sur leur expérience, ou racontez-leur votre propre expérience avec la LCIF.

*2e partie : Introduction à la Campagne 100*

Diapositives : 13 à 16

Guide du coordinateur : 4

Objectifs d'apprentissage :

* Les objectifs et l’impact de la Campagne 100.
* Comment la Campagne 100 va renforcer la LCIF.
* L’importance de la participation de tous les Lions à la Campagne 100 et à la LCIF.

Messages clés :

* La Campagne 100 va transformer la fondation et soutenir toutes nos causes mondiales.
* Nous demandons à chaque Lion de participer en tant que donateur, défenseur ou bénévole.

Après avoir fini la section (facultatif) :

* Demandez à vos coordinateurs ce que le slogan ‘*Campagne 100 : la puissance du service’* signifie pour eux.
* Demandez-leur ce en quoi consiste leur rôle dans la Campagne 100, d'après eux.
* Expliquez-leur pourquoi la Campagne 100 vous enthousiasme.

*3e partie : Votre rôle*

Diapositives : 17 et 18

Guide du coordinateur : 3

Objectifs d'apprentissage :

* Les quatre éléments clés du rôle du coordinateur LCIF de club.

Messages clés :

* Vous êtes le lien qui relie votre club à la LCIF.
* Vous aidez les Lions à participer à la fondation en leur racontant votre histoire ; en préparant un plan ; en montant une équipe et en collectant des fonds.

Après avoir fini la section :

* Demandez à vos coordinateurs si ces éléments correspondent à leurs attentes en termes de rôle et, si non, en quoi elles diffèrent.
* Invitez les coordinateurs à vous faire part de leurs questions sur leur rôle, afin de les aborder pendant la 2e partie de votre exposé.

*4e partie : Étapes suivantes*

Diapositives : 19 et 20

Guide du coordinateur : Sans objet

Objectifs d'apprentissage :

* Examiner les étapes suivantes concernant l’introduction de la LCIF et de la Campagne 100.

Messages clés :

* Utilisez votre manuel comme ressource.
* Familiarisez-vous avec notre site Internet pour plus d’informations sur la LCIF et la Campagne 100.

Après avoir fini la section :

* Distribuez le quiz.
* Laissez les coordinateurs répondre au quiz et parcourir les réponses seuls ou répondez au quiz en groupe.

C’est le moment de proposer une courte pause (5 à 10 minutes) pour que les participants aillent se rafraîchir.

**WEBINAIRE 2 : Ce que vous pouvez faire**

*1e partie : Les quatre étapes menant au succès*

Diapositives : 2 et 3

Guide du coordinateur : Sans objet

Objectifs d'apprentissage :

* Examiner les quatre éléments clés du rôle du coordinateur LCIF de club, lesquels faciliteront leur succès.

Messages clés :

* Vous pouvez aider les Lions à participer à la fondation en leur racontant votre propre histoire ; en préparant un plan ; en montant une équipe et en collectant des fonds.

Après avoir fini la section :

* Passez à la section suivante : cette section a pour objet de focaliser les coordinateurs LCIF de club sur leur rôle et sur ce qu’ils peuvent entreprendre pour réussir (c'est là le restant de la formation).

*2e partie : Raconter votre histoire*

Diapositives : 4 à 8

Guide du coordinateur : 5 et 6

Objectifs d'apprentissage :

* Comprendre comment s’inspirer de l'expérience des Lions pour composer une bonne histoire.
* Identifier comment se procurer les supports de campagne sur le site Internet.

Messages clés :

* Le plus important est d’exprimer votre passion et votre motivation.
* Les outils de marketing rendront votre message plus percutant auprès des Lions.

Après avoir fini la section (facultatif) :

* Distribuez quelques échantillons des supports de marketing imprimés de la Campagne 100.
* Expliquez quels sont les supports et suggestions qui vous ont été les plus utiles.
* Encouragez les coordinateurs à remplir le guide de narration (situé en fin de manuel) après la formation.

*3e partie : Préparer un plan*

Diapositives : 6 à 15

Guide du coordinateur : 7 à 10

Objectifs d'apprentissage :

* Pourquoi il est important d’avoir un plan.
* Comment sélectionner un objectif.
* Qualification et importance des Clubs modèles.

Messages clés :

* Disposer d’un plan est essentiel pour vous aider à sélectionner les activités de votre club et mener votre club vers la réussite chaque année.
* Incorporez toutes les stratégies de collecte de fonds à votre plan : les dons des membres individuels, les évènements de collecte de fonds, les dons provenant du trésor du club et l’aide des commerces locaux et non adhérents.
* Les Lions réagissent positivement aux objectifs.
* Notre objectif mondial est d’atteindre 300 millions USD, ce qui correspond à 100 dollars par membre par an.
* Sélectionnez au moins l’un des éléments clés pour aider votre club à réaliser cet objectif cette année.
* Les Clubs modèles ont pour objectif minimum environ 750 USD par membre, ce qui inclus tous les fonds collectés du 1er juillet 2017 au 30 juin 2022.

Après avoir fini la section (facultatif) :

* Faites part de vos réactions initiales en ce qui concerne l'établissement des objectifs et comment vous les avez répartis sur votre région.
* Demandez aux coordinateurs s’ils ont des questions sur comment préparer un plan ou fixer un objectif, ou encore sur le programme des Clubs modèles.

*4e partie : Construire votre équipe*

Diapositives : 16 à 19

Guide du coordinateur : 11 à 13

Objectifs d'apprentissage :

* Comment obtenir davantage de volontaires au sein du club.
* Quelles qualités rechercher chez les membres de commission potentiels.
* Comment collaborer avec votre coordinateur LCIF de district.

Messages clés :

* Chaque membre de votre club a un rôle à jouer.
* Votre coordinateur de district est pour vous une ressource et peut vous servir de guide.

Après avoir fini la section (facultatif) :

* Demandez aux coordinateurs s’ils pensent qu’ils aimeraient former des comités au sein de leurs clubs pour la Campagne 100.
* Partagez quelles sont les meilleures stratégies pour collaborer avec les autres et vos attentes de l'équipe.
* Invitez les coordinateurs à vous communiquer ce qu’ils attendent de vous en tant que leader et soutien.

*5e partie : Collecter des fonds*

Diapositives : 20 à 36

Guide du coordinateur : 14 à 19

Objectifs d'apprentissage :

* Comment demander une aide individuelle de la part des membres.
* Considérations clés relatives aux évènements de collecte de fonds.
* Comment tirer profit d’un don de trésorerie du club.
* Comment demander l’aide des commerces locaux et des non adhérents.

Messages clés :

* Une bonne participation est essentielle. La participation de chacun est importante !
* Montrez l’exemple et engagez-vous à faire un don.
* Exprimez votre appréciation comme moyen de remerciement.
* Disposer de plusieurs stratégies permet d’offrir à l’ensemble du club plusieurs moyens de participer et d’aider la LCIF et la Campagne 100.

Après avoir fini la section (facultatif) :

* Communiquez les raisons pour lesquelles vous avez choisi de donner et racontez quelle a été votre expérience lorsque vous avez demandé à d’autres Lions de soutenir la LCIF.
* Invitez les coordinateurs à donner des exemples d'évènements de collecte de fonds et de soutien des commerces locaux ou à expliquer comment ils ont utilisé les dons du trésor de leur club par le passé.
* Demandez-leur s’ils ont des questions sur comment récompenser ceux qui participent.
* Dirigez les coordinateurs vers le site Internet pour un complément d’informations sur les moyens de donner.

*6e partie : Mise en train*

Diapositives : 37 à 40

Guide du coordinateur : 20

Objectifs d'apprentissage :

* Examiner les étapes suivantes pour aider les coordinateurs à se mettre en train dans leurs clubs.

Messages clés :

* Tenez votre propre promesse.
* Contactez votre coordinateur de district si vous avez d’autres questions ou pour qu’il vienne parler à votre club.
* Remplissez le guide de narration.
* Commencez à réfléchir à l'objectif que vous allez fixer pour votre club cette année.

Après avoir fini la section :

* Distribuez le quiz.
* Laissez les coordinateurs répondre au quiz et parcourir les réponses seuls ou répondez au quiz en groupe.
  + Si le temps le permet, vous pouvez peut-être leur demander de remplir le guide de narration et de partager avec le groupe le récit qu’ils en obtiennent.
* Communiquez vos coordonnées.
* Proposez de répondre aux questions restantes ou de programmer des séances de suivi individuelles avec chaque coordinateur.

Pour conclure la formation, remerciez les coordinateurs pour leur temps et leur participation (diapo 41), communiquez-leur votre enthousiasme de travailler avec eux et rappelez-leur que vous les contacterez dans les semaines qui suivent.