



## FICHE ANIMATIONS EN LIEUX PUBLICS

### Forums des associations, marchés, centres commerciaux... lieux publics, comment organiser vos opérations en extérieur ?

#### Avant

Assurez-vous d'avoir obtenu toutes les autorisations nécessaires pour la réservation de votre espace et votre animation.

#### La mise en place

Il est recommandé de prévoir sur le stand, en permanence, dans l'idéal 5 personnes, habillées aux couleurs de l'opération (T-shirt offert par la FFB), si possible avec au moins un moniteur.

- privilégier un endroit stratégique, c'est à dire un lieu de passage,
- mettre en place la signalétique fournie par la FFB : affiches de l'opération, logo du club et une première accroche : "Découvrez le bridge en quelques minutes",
- installer une table avec 4 joueurs en pleine action,
- disposer des documents (affichettes du club, flyers et règles du jeu) en quantité suffisante, distribués par une ou deux personnes.

#### Comment « accrocher » les passants ?

Plusieurs cas de figure vont se présenter.

1) *Personnes qui marquent un arrêt sur le stand*, voici quelques questions à poser :

- « Connaissez-vous le bridge ? » La plupart vous diront non ce qui vous permettra d'enchaîner.
- « Savez-vous jouer aux cartes (belote, tarot) ? » Si oui expliquez brièvement que le bridge se joue par équipe de deux, avec un jeu de 52 cartes, la carte la plus élevée c'est l'as..., le principe c'est de faire des levées... etc.
- « Si vous avez 5 minutes, voulez-vous découvrir le bridge et jouer votre 1ère donne ? ».

**La FFB a mis au point une méthode d'initiation express qui a fait ses preuves sur les salons. N'hésitez pas à vous en servir.**

2) *Personnes ayant déjà joué au bridge*

Invitez-les à venir au club et, selon leur niveau, les intégrer par la suite dans vos cours de 2ème année de perfectionnement.

Pensez à prendre leurs coordonnées (adresse postale, téléphone et e-mail) à l'aide de **la fiche prospect** jointe au kit.

#### Après l'essai

Vous allez poser quelques questions :

- Qu'est ce que vous en pensez ? La réponse est souvent : "oui, c'est pas mal" ou "oui, ça me semble intéressant".
- Pourquoi ne pas venir découvrir le club ? A l'occasion d'une porte ouverte par exemple (dont vous aurez déjà fixé la date ou, sinon, en leur précisant que vous la communiquerez par téléphone ou par mail).
- Pour ceux qui paraissent déjà « convaincus », proposez-leur de poursuivre et d'approfondir leur initiation au club.
- Si oui : faire remplir la fiche\* avec toutes les coordonnées et la disponibilité (dans la journée ou le soir). Bien préciser que vous téléphonerez pour confirmer les horaires et la date du premier jour de cours.

- S'il y a des hésitations : rassurez la personne en mettant en avant que les cours sont gratuits, qu'il n'y a aucun engagement, qu'elle peut s'arrêter à tout moment. Mettez en avant l'offre de la licence gratuite pour toute personne n'ayant jamais été licenciée.

\*N'hésitez pas à ajouter ensuite sur la fiche vos remarques personnelles, l'impression que vous a fait telle ou telle personne pour son recrutement éventuel. Elles vous seront utiles au moment de la relance téléphonique.

### Après l'opération

- Rappel téléphonique : les fiches remplies le jour de l'opération vous permettront de donner ultérieurement les informations sur la journée porte ouverte et/ou le début des cours.
- Une idée : vous pouvez faire précéder votre appel d'un message qui rappellera à votre interlocuteur son passage sur le stand et le rendez-vous au club.
- La réussite de cette méthode de recrutement dépend beaucoup de votre accueil, votre sourire fera la différence... A vous d'être suffisamment convaincant pour faire découvrir et partager votre passion.
- Surtout n'oubliez pas de communiquer sur vos actions dans la presse locale. Rappelez les horaires des cours et des tournois, les activités du club...