

## Vente des calendriers 2009-2010



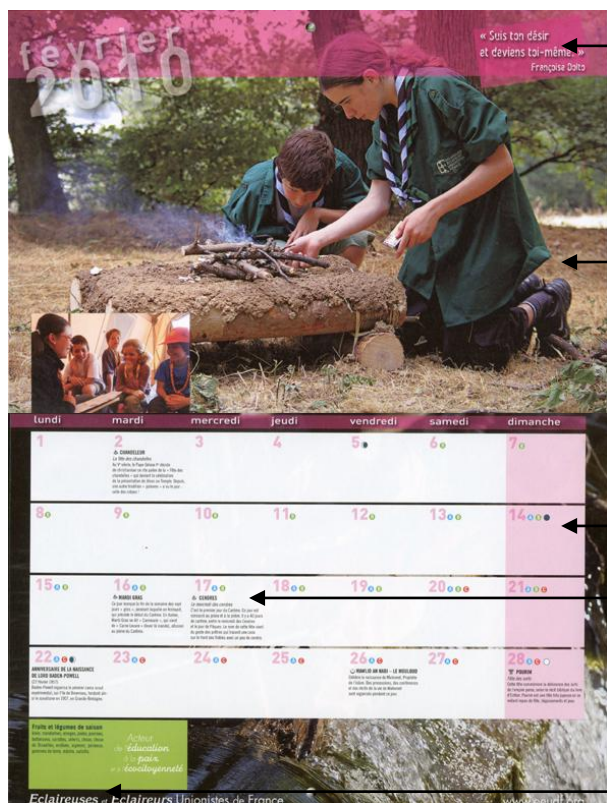
**Le calendrier est disponible auprès de votre équipe régionale, en Arégi.**

En vendant ce calendrier, vous communiquerez autour des valeurs du scoutisme, de son engagement social et de ses méthodes éducatives.

**La vente du calendrier contribuera au financement de votre projet aîné.**

### Que contient le calendrier ?

Sur 15 mois, d'octobre 2009 à décembre 2010 :



« Suis ton désir et deviens toi-même »  
Françoise Dolan

Citations de personnalités en lien avec les axes éducatifs du mouvement.

Photos des camps de cet été, prises par des bénévoles et des photographes professionnels

Calendrier lunaire

Principales fêtes religieuses chrétiennes, juives et musulmanes ainsi que les fêtes républicaines, avec légendes.

Fruits et légumes de saison

## **Se former à la vente**

C'est important qu'un responsable ou un aîné organise une démonstration de vente. Comment se présenter aux gens ? Comment capter leur attention ? Que leur dire du calendrier ? Comment les remercier, y compris s'ils n'achètent pas ?

Cela ne prend pas beaucoup de temps de s'exercer en petits groupes. Cela peut aussi donner naissance à de nouveaux arguments, et des réflexions sur le respect à témoigner face aux gens à qui l'on s'adresse : ceux qui disent « non » ont souvent une bonne raison, on doit leur dire merci et « au revoir » à eux aussi !

## **Choisir les bons lieux et les bons moments**

Localement, il y a peut-être une fête, une manifestation ou un quartier à ne pas manquer ! Ne vendons évidemment pas les calendriers en même temps que les billets de tombola de l'école !

La vente des calendriers via la famille est une possibilité. Pourquoi ne pas présenter le nouveau calendrier aux parents de l'unité lors de la réunion de rentrée ? Attention aux familles nombreuses ! Il est sans doute important de motiver ses troupes mais sans mettre néanmoins mal à l'aise ! Chacun vend ce qu'il peut !

## **Avoir une feuille de route**

Le fichier excel intitulé « Feuille de vente des calendriers » devrait t'aider à tenir tes comptes et à éviter que les bénéfices ne s'envolent dans la nature !

## **Les secrets d'une opération réussie**

### **S'organiser, établir un plan de bataille et désigner les responsables :**

- le responsable de la trésorerie ou du dépôt de calendriers
- le mode de vente : porte-à-porte, chez soi, stand, paroisse,...
- le planning
- la pub à faire
- la vente en unité ou en groupe local

### **Quelques pistes pour la préparation et l'action :**

- répéter
- faire quelques mises en situation (sketches et jeux de rôles)
- affecter un rôle par personne
- ne pas avoir de trop longs moments de vente

### **Multiplier les modes de vente :**

- vente dans les rues de la ville lors d'une sortie, notamment aux abords des marchés et des zones commerçantes
- vente lors de la fête de quartier
- vente à la fête d'unité

- vente dans le cercle familial
- vente à la fin du culte
- vente aux marchés de Noël

**Mémoriser des phrases d'accroches à dire aux passants :**

- Une utilisation immédiate... et qui dure 15 mois ! Calendrier d'octobre 2009 à décembre 2010.
- Découvrez les dates et significations des principales fêtes religieuses.
- Plongez-vous dans l'univers du scoutisme.
- Un calendrier illustré de multiples photos de qualité.
- Achetez un calendrier, c'est nous aider à financer notre projet (aîné).
- Retrouvez la saveur de vos souvenirs de jeunesse.
- Achetez un calendrier, c'est participer au financement de nos activités.
- Quoi manger à quelle époque ? Découvrez quels sont les fruits et légumes de saison.
- Achetez-en 2 ! L'un à utiliser pendant l'année, l'autre à conserver dans votre collection.