



**Ça serait le fun
de te voir!
On t'attend!**

Réflexions et discussions pour favoriser la participation des familles
au programme CAP sur la famille

Présentation des conférenciers



Présentation des conférenciers

Krystel Boisvert

- Psychoéducatrice
- Travaux de doctorat en lien avec l'engagement des parents dépendants aux programmes d'entraînement aux habiletés parentales
- Directrice pédagogique

Pierre Marchand

- Intervenant en dépendance
- A animé Cap sur la famille auprès de 6 cohortes de parents

Plan de la présentation



Plan de la présentation

01

OBJECTIFS DE LA PRÉSENTATION

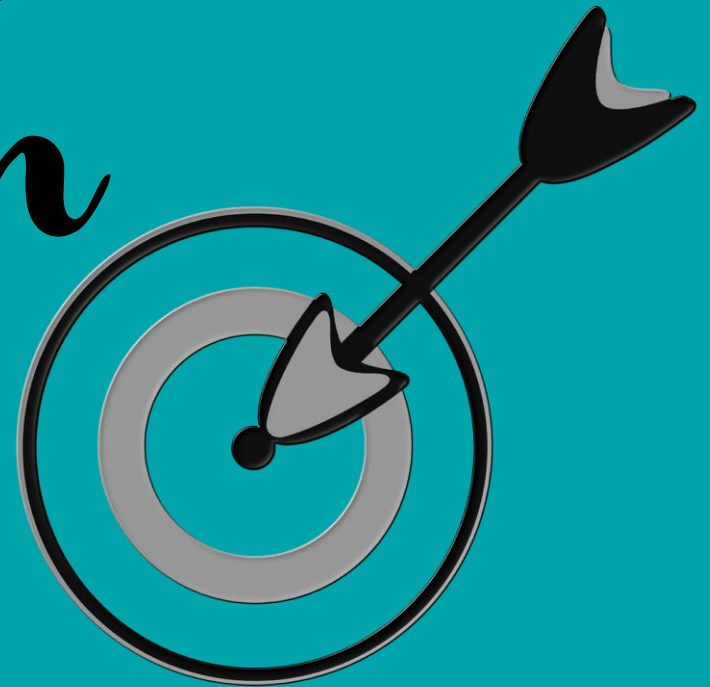
02

STRATÉGIES POUR FAVORISER LA
PROMOTION DU PROGRAMME
AUPRÈS DES FAMILLES ET SUSCITER
LEUR PARTICIPATION

03

STRATÉGIES POUR FAVORISER LA
PROMOTION DU PROGRAMME
AUPRÈS DE RÉFÉRENTS ET SUSCITER
DES RÉFÉRENCES

Objectifs de la présentation



Objectifs de la présentation

1

Identifier des stratégies pertinentes dans mon organisation pour favoriser l'engagement des familles au programme CAP sur la famille

2

Identifier des stratégies pertinentes dans mon organisation pour favoriser le référencement des familles au programme CAP sur la famille

Stratégies pour favoriser la
promotion du programme
auprès des familles et
susciter leur participation





Et si c'était une question de vente ?

Quels seraient vos stratégies de vente ?

Pour une famille :



Pour une personne plus âgée qui vit seule :



Un exemple des stratégies « de vente » de CAP sur la famille



L'expérience de Pierre
à Portage

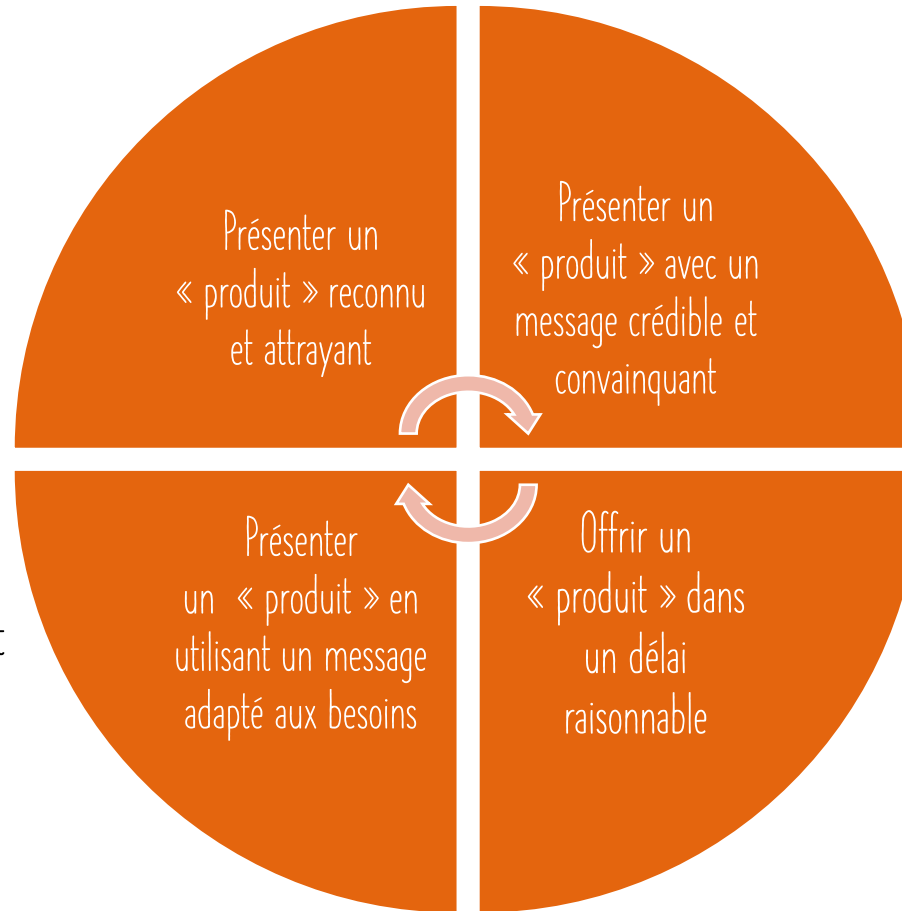
Stratégies pour favoriser la participation

- Recruter des familles et s'assurer qu'elles demeurent présentes tout au long du programme, c'est un peu comme faire un travail de vente.
- Il faut être suffisamment attrayant tout au long de la démarche pour s'assurer que les familles « achètent » l'intervention et participent ainsi aux rencontres fixées.

Stratégies pour favoriser la participation

- Affichage
- Bouche à oreille
- Miser sur les bons commentaires, les succès

- Être à l'écoute du parent
- Discuter des avantages selon les besoins et caractéristiques des familles

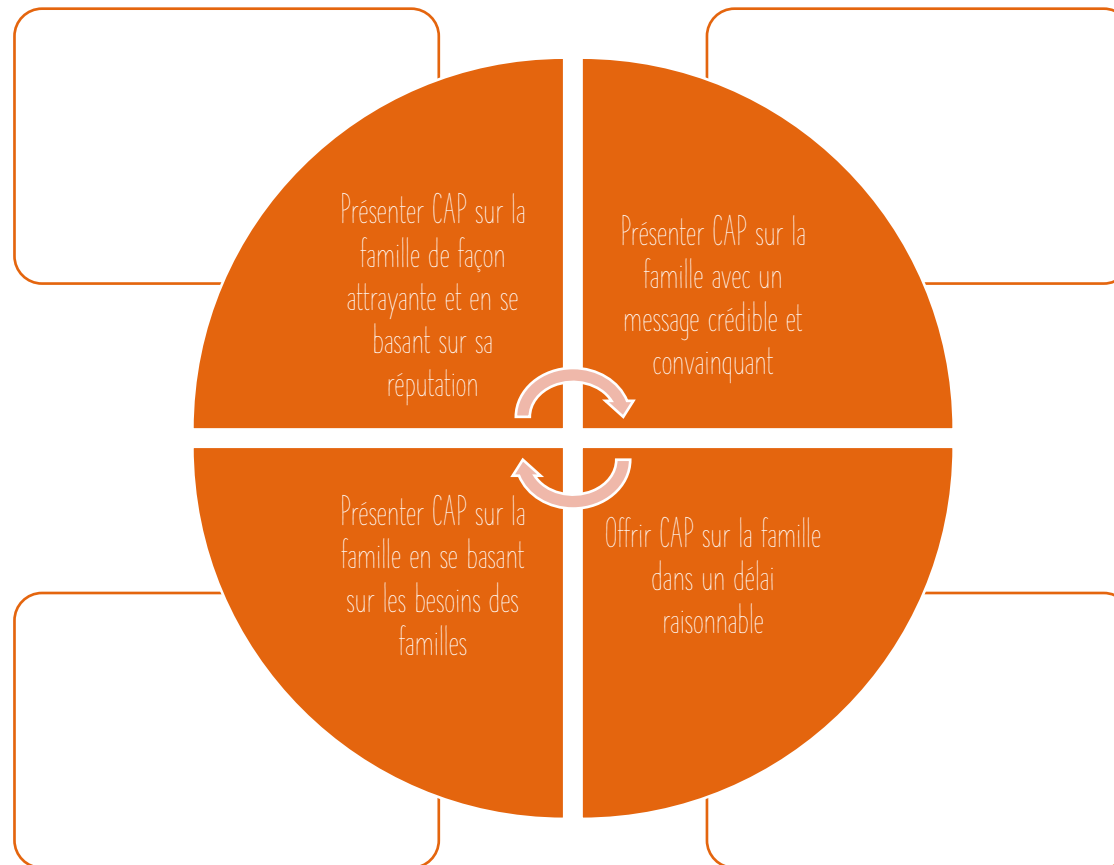


- Message crédible aux yeux des familles
- Message crédible aux yeux de l'intervenant

- Amorcer le recrutement au bon moment

Stratégies pour favoriser la participation

- En équipe, partagez vos solutions qui fonctionnent!



Quand le client « n'achète » pas si facilement...

- Quelles sont les principales craintes ou obstacles mentionnés par les familles lorsque vous leur présentez le programme?
- De quelles façons arrivez-vous à rassurer les familles ou contourner ces obstacles?
- Quelles sont les formulations, les mots à utiliser ou à éviter?



Oui, mais...
Je ne sais pas trop...
Je vais y penser...
Ce n'est pas pour moi...

Stratégies pour favoriser le référencement des familles au programme CAP sur la famille



Stratégies pour favoriser le référencement des familles

- Comment avez-vous procéder pour faire connaître le programme auprès des autres intervenants de votre équipe ou dans d'autres programmes de votre établissement?
- Comment avez-vous procéder pour faire connaître le programme auprès d'autres organisations ou de partenaires?

En conclusion



En conclusion

- Le recrutement des familles est un défi lorsque l'on souhaite implanter un programme comme CAP sur la famille.
- Outre le temps consacré à la préparation des animations, une attention particulière doit être accordée à la planification des actions de recrutement.
- De façon similaire au travail de vente, pour faire la promotion d'un programme et recruter des participants, il faut être visible, attrayant et adapté à la réalité des potentielles familles.