

Bonnes pratiques pour rencontrer un candidat

Note : le masculin est utilisé ici comme genre neutre afin d'éviter que le texte soit trop alourdi.

Si vous avez obtenu une rencontre avec un candidat grâce à vos efforts de sensibilisation, les conseils suivants vous aideront à préparer une rencontre fructueuse ainsi qu'à assurer un suivi approprié.

Avant la rencontre

Une fois que vous avez fixé un rendez-vous avec un candidat, il est important de :

- Fournir par courriel tous les documents au personnel du candidat avant la rencontre, afin qu'il ait le temps de les examiner.
- Revoir à l'avance les messages clés que vous prévoyez de communiquer pour arriver bien préparé.
- Passer en revue les renseignements sur le candidat – Quel parti représente-t-il? A-t-il déjà exercé des fonctions particulières à la Chambre des communes? Que contient sa biographie?
- Imprimer les documents que vous souhaitez que le candidat conserve.
- Faire en sorte que la rencontre commence à l'heure prévue, car le temps que peut accorder un candidat est généralement court et vous devez être en mesure de présenter tous vos documents dans le temps imparti.
- Si votre candidat préfère vous rencontrer dans son bureau de campagne, arrivez au moins 10 minutes à l'avance pour que la rencontre puisse commencer à l'heure.

Pendant la rencontre

Le jour de la rencontre, il est important de garder à l'esprit les points suivants :

- Il est essentiel d'établir une bonne relation avec le candidat.
 - Racontez les éléments de votre vie que vous vous sentez prêt à partager.
 - Si vous êtes médecin, racontez comment vous en êtes venu à travailler dans le secteur de la santé et pourquoi c'est important pour vous. C'est un moyen efficace de susciter l'intérêt du candidat et de personnaliser votre message.
- Reliez nos messages clés à votre histoire personnelle et à votre collectivité. Les enjeux qui comptent pour les électeurs de la circonscription du candidat sont ceux qui compteront le plus pour lui.
- Soyez clair sur ce que vous demandez au candidat de faire. Insistez sur les demandes ou les messages qui vous semblent les plus pertinents.
- La plupart des candidats n'ont pas de formation technique et peuvent avoir besoin d'informations de base sur le sujet dont vous leur parlerez.
 - Si vous êtes médecin, essayez d'éviter le jargon technique ou les acronymes et soyez attentif à tout signe indiquant que le candidat ne comprend pas ce que vous dites.

- Les candidats ne soutiendront pas tous chaque message clé. Veillez à ce que la conversation reste réfléchie et calme.
- Remerciez toujours le candidat et engagez-vous à le relancer pour lui fournir toute information pertinente supplémentaire.
- N'hésitez pas à demander au candidat quelle plateforme, quelle adresse électronique ou quel numéro de téléphone il préfère que vous utilisiez pour vos futures communications.
- Demandez à prendre une photo ensemble et à savoir si elle peut être partagée sur les médias sociaux après votre rencontre.

Après la rencontre

Après la rencontre, les actions suivantes seront importantes :

- Envoyer un bref message de remerciement au candidat pour le temps qu'il vous a consacré. Faites-lui savoir que vous avez apprécié votre conversation et que vous avez hâte de reprendre contact avec lui prochainement.
- Si le candidat s'est engagé à faire quelque chose, faites un suivi auprès de lui s'il ne semble pas avoir donné suite à son engagement.
- Notez dès que possible vos impressions sur votre rencontre et les préoccupations ou questions soulevées par le candidat.
- Faites savoir au personnel de l'ACD comment s'est déroulée votre rencontre! Les retours d'information sont importants pour permettre à l'ACD d'identifier ses alliés, d'ajuster ses messages et de planifier efficacement ses prochaines actions.
 - Veuillez soumettre vos commentaires à Mme Jacinthe Desaulniers, présidente-directrice générale de l'Association canadienne de dermatologie, à l'adresse jdesaulniers@dermatology.ca.

Suivi de votre invitation

Si vous n'avez pas reçu de réponse d'un candidat au bout de 7 à 10 jours, il convient de donner suite à votre invitation en lui envoyant un courriel ou en téléphonant à son bureau de campagne.