

DECALOGO PER IL GRUPPO-DELEGAZIONE

1. Essere (e mostrarsi) sicuri di sé (con rispetto e senza spavalderie) perché noi siamo una grande opportunità per i nostri interlocutori politici.
2. Mettere in chiaro fin dall'inizio:
 - Chi è Civicrazia
 - Risultati
 - Obiettivi
 - La potenza delle Associazioni aderenti
3. Non perdere mai il filo della presentazione che deve sempre rimanere nelle nostre mani, pur seguendo le sollecitazioni del nostro interlocutore.
4. Aprire esprimendo soddisfazione per essere stati ricevuti e ringraziando del tempo concesso.
5. Assicurarsi (con discrezione) di non superare il tempo a propria disposizione.
6. Chiudere avendo l'ultima parola che deve essere l'apertura a un nuovo incontro.
7. Inviare subito una mail di ringraziamento che riassume il contenuto dell'incontro (Meeting Report) e ribadisca gli accordi presi verbalmente (es. data del prossimo incontro).
8. Inserire sempre Civicrazia e le sue battaglie entro la cultura politica del nostro interlocutore.
9. Se nascono problemi durante l'incontro:
 - Se di tempo = assicurare immediatamente l'interlocutore che si fornirà subito una chiara sintesi dei punti fondamentali chiedendo spazio per un approfondimento in altro momento e/o tramite mail.
 - Se di dissenso = affrontare con cortesia e fermezza il problema e comprendere le obiezioni. Lo spirito dovrà essere: "Vedrò che se andiamo in fondo alle questioni, non siamo poi così distanti".
 - Se di nervosismo = comprenderne la causa per recuperare il controllo della situazione. In generale è bene non mostrare di volere ignorare il malessere, pur rimanendo centrati sulla sintesi dei punti fondamentali.
10. Ricordarsi sempre che non cerchiamo la pura adesione, ma siamo lì per confrontarci per avviare un rapporto di partnership.