

## Guión de Reclutamiento de Párrocos



Para asegurar que la campaña de su parroquia tenga un comienzo sólido, es muy importante que tengamos una buena participación en la Reunión de Introducción de la Campaña. Alcanzar el número máximo de participantes es la parte más importante de este proceso. Para asegurar el éxito, es mejor tener una lista de invitados más grande que el objetivo, en caso de que algunas familias no puedan asistir.

La forma más eficaz de invitar a la gente a la reunión inicial de campaña es una llamada personal del párroco. Como líder de la parroquia, el párroco es bien conocido y respetado en la comunidad. Saber que se tomó un momento de su apretada agenda para llamar será muy apreciado y será una señal de que esta es una reunión muy importante.

La campaña beneficiará tanto a la parroquia como a la Diócesis. Por lo tanto, no debe verse como una campaña “diocesana”. La forma en que el párroco hable sobre la campaña influirá mucho la participación. Los siguientes puntos de conversación se han preparado para guiarlo en la conversación telefónica inicial.

*“Hola, soy el Padre \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ Parroquia/Misión. ¿Puedo hablar con \_\_\_\_\_?”*

*¿Hola, \_\_\_\_\_ como está usted hoy? [mantener breve la conversación]*

*Lo(s) llamo hoy para invitarlo(s) a una reunión de Zoom para escuchar acerca de una nueva iniciativa que estamos lanzando aquí en la parroquia titulada **Somos el Cuerpo de Cristo**. Es una campaña para ayudarnos a preparar nuestra iglesia para el futuro. Nuestra Diócesis está creciendo y necesitamos comenzar a planificar para poder continuar satisfaciendo las necesidades espirituales de la comunidad en el oeste de Texas. La reunión será el \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ en Zoom [o aquí en la parroquia en el salón...] Pueden asistir usted y \_\_\_\_\_ (nombre de cónyuge)?”*

Si la respuesta es “¡Si!”

*“Maravilloso! Espero verlo(s) en Zoom en [fecha y hora]. Gracias.”*



## Guión de Reclutamiento de Párrocos

Si la respuesta es “¿De qué se trate todo esto? ¿Me lo puede decir ahora mismo?”

El propósito de esta llamada es simplemente que la gente asista a la primera reunión. No está destinado a compartir información sobre la campaña. Es mejor decir lo siguiente:

*“Este programa es demasiado importante para explicarlo por teléfono. Simplemente, no podría explicarlo muy bien por teléfono. La reunión solo durará aproximadamente una hora. Significaría mucho para mí si pudieras asistir ”.*

Si la respuesta es “No, no podemos asistir.”

*“Yo entiendo. Tal vez podamos reunirnos en otro momento para poder compartir con ustedes de qué se trata todo esto. Gracias por su tiempo.”*

### CONSEJOS PARA UN RECLUTAMIENTO EXITOSO:

- El único propósito de la llamada es hacer una invitación a la reunión de introducción de la campaña. No se espera que usted explique de qué se trata la campaña por teléfono. Esto es similar a invitar a un amigo al cine. No explicarías toda la película antes de verla. El propósito de la reunión es explicar la campaña.
- Asegúrese de invitar a ambos cónyuges a la reunión. Les pediremos que consideren un regalo bastante grande, por lo que es mejor que ambos escuchen la presentación completa antes de comprometerse.
- Sea entusiasta cuando hable de la campaña. La campaña no solo beneficiara la Diócesis, sino también la parroquia. Entre la cantidad que las parroquias mantienen (20%) y la cantidad que se distribuirá a las parroquias del Fondo de Emergencia Parroquial (15%), más de 1/3 de todos los fondos recaudados se destinarán a las parroquias. Además, las parroquias se beneficiarán de recursos de capacitación adicionales para maestros de educación religiosa y formación diaconal. Esta es realmente una situación en la que todos ganan.
- ¡Relájese! Las familias a las que llamará se encuentran entre las familias más activas y generosas de la parroquia. De hecho, si ve que alguien que debería estar en la lista no lo está, no dude en agregarlos a la lista. Solo asegúrese de informar al director de campaña de su parroquia a quién agregó.