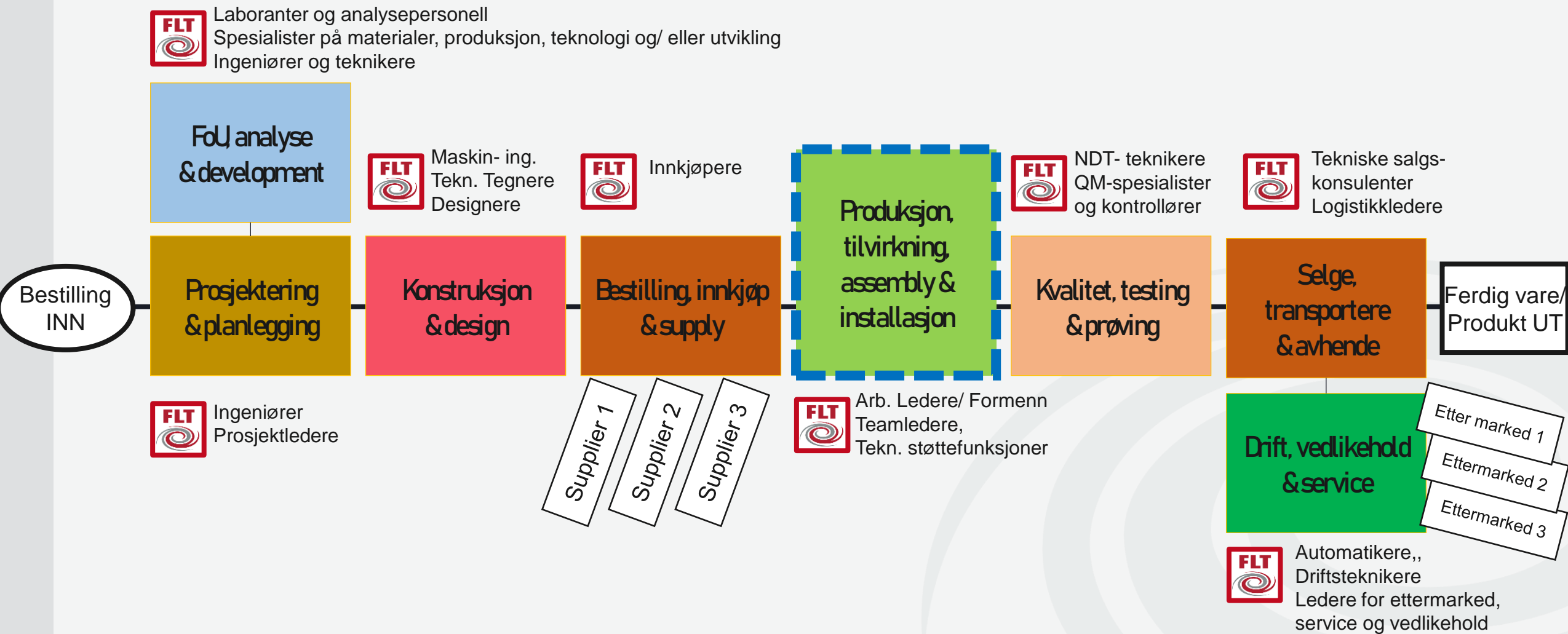




**Hvem er FLT «stemmen til»
hos deg/ dere?**

FLT markedet i et verdikjedeperspektiv



1



Har du hørt om...

Hva synes du om...

Er du kjent med...

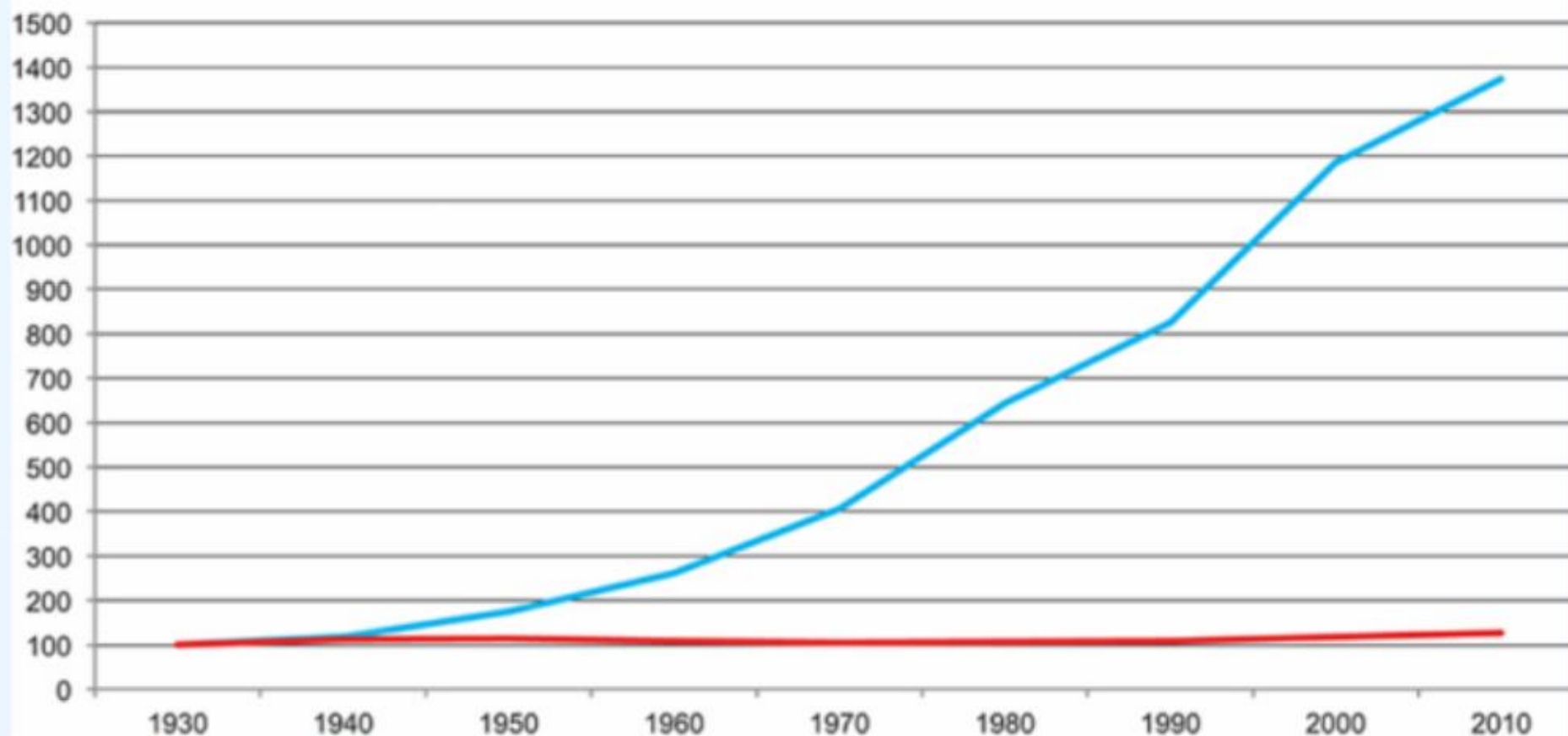
**fagforeningene/ FLT
her på jobben...?**

2



*Hva DU mener er viktig for
spesialister og ledere på jobben...*

Vår historie med streikerett og avtalt dialog som metode



Sulitjelma 1906	8/8/8 1919	Menstad 1931	H-avt. 1935	Blåboka 1945	Lex Askim 1951	S-forsøkene 60- tallet	T-avt.1 1966	AML '77	Reagan. 1981	UXA 1980 - 2020	Nordic Supermodel 2001

• FRA FATTIGDOM, UTBYTTING OG DRAP TIL VELFERD FOR ALLE • ØKT PRODUKTIVITET HÅND-I-HÅND MED ØKT LIVSKVALITET

3



***Målet: komme til avklaring...
+ gjøre det lett å melde seg inn***



Så, hva kan du fortelle for å gjøre FLT- medlemskapet mer attraktivt?

Fem gode grunner til å være med i FLT- fellesskapet:

...viktige og bra greier for deg i stilling som leder og spesialist;



- avtaler og kompetanse på arbeidstid, lønnspolitikk og lønnsutvikling for sånne som deg
- sørger for at du ikke blir glemt i lønnsforhandlingene.
- du blir ikke oversett i alt som har med omstilling og endring å gjøre
- du får markedets beste utdanningsgaranti
- du får veldig gode forsikringsordninger og lånerenter



**Hvordan lykkes du med å
promotere FLT der du jobber?**

FLT profilering og rekruttering er kommunikasjon du styrer

Stemmen til ledere og spesialistene

Det ideelle medlem; Hvem er FLT til for der du jobber?

Må utvikle «Personas»

Det må handle om dem – ikke om deg og ditt...

Hvorfor FLT? – Hva fører det til?

Hva vil du at medlemmet eller kollegaen skal sitte igjen med etter å ha hørt på deg?

Fra «vi» og «oss» til du, deg og dere

Vi = Zzzzz...!

FLT En tidslinje for verving – bryt opp og systematiser...!

