

## **Tips når du skal verve**

Hva er viktig når du skal verve nye medlemmer? Er det noe du spesielt må tenke på? Her får du noen tips som kan hjelpe deg på veien.

### **Skape dialog ved å lytte**

Verving handler først og fremst om å lytte. Hva er folk opptatt av? Hvilke interesser og behov har de? Det er derfor viktig å skape dialog. La den andre slippe til i samtalen, eller enda bedre, still spørsmål som trekker dem inn i samtalen!

### **Underbygg argumentene dine med historier**

Historier fra virkeligheten skaper engasjement. Du har ofte kort tid på å overbevise noen om å bli medlem. Det kan derfor være viktig at du øver deg på en liten «salgstale» for deg selv, slik at du husker de viktigste argumentene og får presentert dem raskt.

Et tips er å finne dine fem viktigste argumenter for å være medlem, og underbygge disse med historier fra din egen erfaring som medlem.

### **Tilpass budskapet til den eller de du skal verve**

Tilpass alltid budskapet til den du snakker med. Ulike mennesker er interessert i forskjellige ting. Deres hovedgrunner er ikke nødvendigvis de samme som dine. Er eksempelvis påvirkning og medbestemmelse av interesse, så snakk om viktigheten av å være organisert, hva dere i klubben jobber for og hva dere har fått til på vegne av medlemmene. Ligger interessen i hva man kan få av medlemsfordeler, så få frem de individuelle fordelene med medlemskap – etter – og videreutdanning, kurs- og utvikling, gode forsikringer og så videre.

Vær tilgjengelig for spørsmål og vis interesse. Husk at du ikke må ha svar på alt, men du må kunne relatere deg til den du snakker med.

## **Vær deg selv og vær ærlig**

Det viktigste av alt er å være seg selv. Folk merker fort hvis du prøver å fremstå som noe annet. Hvis du overdriver om fordelene i medlemskapet, eller hva klubben kan få til og det blir oppdaget, kan du ikke bare ha tapt et medlem, men også svekket både din egen og klubbens troverdighet.

Misfornøyde medlemmer melder seg ut. Det er bedre å være realistisk og si at du skal gjøre ditt beste, men at du ikke kan love at resultatet blir akkurat som de håper. Ærlighet og ydmykhet skaper tillit – noe som kan bidra til at de ønsker medlemskap.

## **«Avslutt salget», men ikke press**

Det er viktig «å avslutte salget». Spør alltid den du prater med om han/hun vil bli medlem. Mange uorganiserte oppgir at de aldri har fått spørsmål om å bli medlem. Når samtalen nærmer seg slutten, forhør deg derfor om du skal vise hvordan innmeldingsskjemaet skal fylles ut.

En del vil vente til senere og melde seg inn på nettsiden. Respekter dette, men vær behjelpelig med å vise hvor de finner innmeldingsskjema og hvordan det skal fylles ut. Sørg alltid for at de får med seg informasjon om forbundet og klubben.

## **Merk**

Du må aldri presse frem en innmelding. Du selger et budskap, men et budskap trenger ofte å synke inn før et potensielt medlem tar en beslutning. Det kan derfor være lurere å ta opp igjen samtalen på et senere tidspunkt.