

# En samtalsguide vid medlemsrekrytering

---

Det bästa sättet att rekrytera medlemmar är via personliga möten. För bästa resultat av mötet är det bra att innan fundera igenom vem det är du ska träffa, vilka frågor som kan tänkas dyka upp och vilket material du kan behöva ha med dig. Här är några tips på hur du kan föra ett rekryteringsamtal.

Du kan till exempel börja din första kontakt med *"Hej, jag förstod av xx att du är nyanställd. Jag heter xx och är förtroendevald för Saco-TJ, har du tid några minuter?"* Sen kan du fortsätta prata om anställning, arbetsliv, löneutveckling m m.

## Frågor som är intressanta

Saco-TJ lönepolitik och löneavtal är tillsammans med vår låga medlemsavgift samt inkomstförsäkringen ett viktigt rekryteringsargument. Vår oslagbara närhet mellan förbundskansli och medlemmarna är även det ett starkt argument vid rekrytering. Ta gärna upp betydelsen av att utveckla verksamheten och synliggöra våra medlemmars betydelse för verksamheten.

Inkomstförsäkringen är ett av våra starkaste rekryteringsargument. Frågan *"Skulle du klara dig på enbart 14 960 kronor/månaden före skatt från a-kassan?"* eller *"Vad innebär det för din familjs ekonomi om du blir arbetslös?"* kan vara en början för fortsatt samtal. Andra frågor att ställa kan vara *"Vad behöver bli bättre på arbetsplatsen?"* eller *"Vilka frågor tycker du att TJ ska driva?"* Ställ gärna öppna frågor, som kräver mer än ett ja eller nej som svar, då du får mer information om vad personen är intresserad av.

## Argumentation

När du har en uppfattning om vad som är viktigt för den du pratar med är det lättare att välja argument för ett medlemskap i Saco-TJ. Fråga om du ska berätta mer. Om personen säger ja så har du fått OK att prata i några minuter och du kan fortsätta samtalet genom att till exempel ställa någon av följande frågor: *"Det låter som om du funderar över löneprocessen, vet du hur den går till?"*, *"Jag förstår att du har småbarn, vad vet du om reglerna om föräldralön?"* eller *"Det låter som du funderar över möjligheterna till inflytande och påverkan, vill du veta hur vi samverkar här på arbetsplatsen?"*

Skapa en dialog. I argumentationsfasen är det kvalitet och inte kvantitet som leder till framgång. Det kan vara bra att använda argument som riktar sig till både hjärta och plånbok: *"Förbundet jobbar såväl med diskrimineringsfrågor som med att få upp din lön"* eller *"Som medlem ingår du i nätverk och får tillgång till förmånliga försäkringar"*.

## Vill du bli medlem?

Stäm gärna av om personen fått svar på sina frågor. Det är kanske något du behöver ta reda på och återkomma med. En självklar fråga att ställa är *"Vill du bli medlem?"*. Många av dem som inte är medlemmar i ett fackförbund idag har aldrig fått frågan. Det är också bra att du har en medlemsansökan med dig som du kan lämna över. Vissa vill ta med sig informationen hem och fundera först, då är det viktigt att följa upp, helst redan dagen därpå.