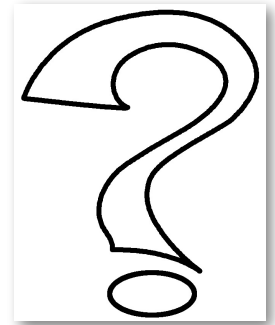


Fragen über Fragen Mitglieder werben

Copyright: Joachim Skambraks



Phase 1 Einstieg ins Gespräch

1. Wie war das Wochenende?
2. Wie hat dein Verein gespielt? Thema Fußball geht meistens.
3. Was ist dir von der Gewerkschaft schon aufgefallen?
4. Nach dem Hobby fragen: Was machst du in deiner Freizeit?
5. Wie geht es dir?
6. Was ist bei dir am Arbeitsplatz los?
7. Was gefällt dir hier in der Arbeit besonders gut?
8. Wie kommst du mit der Umstellung zurecht?
9. Oder: Was gefällt Dir gerade nicht so gut?

Phase 2 Wünsche und Bedürfnisse erfragen

1. Wie interessant ist für dich...?
2. Was weißt Du denn schon über Gewerkschaft / über die GUV/FAKULTA?
3. Wo kannst du die GUV/FAKULTA brauchen?
4. Warum gibt es Gewerkschaften?
5. Was können wir besser machen?
6. Was wünschst du dir an Leistungen?
7. Was erwartest Du von einer Gewerkschaft?
8. Welche Leistungen erwartest Du Dir noch von der Gewerkschaft?
9. Warum sind Gewerkschaften wichtig?
10. Was weißt Du über unser Angebot / unsere Veranstaltungen?
11. Wobei kann die Gewerkschaft dir jetzt helfen?
12. In wie weit hilft Dir eine Mitgliedschaft in der Gewerkschaft dabei, Deinen Arbeitsplatz abzusichern?
13. In wie weit unterscheidet sich unsere Gewerkschaft von anderen Gewerkschaften?
14. Was erwartest du denn von...?
Wenn du Mitglied wärest, was wäre dir denn wichtig?
Was soll unsere Gewerkschaft aus deiner Sicht leisten?
15. Welche Leistungen würdest du von einem Unterstützungsverein erwarten?
16. Welche Leistungen der GUV/FAKULTA kennst du schon?
17. Was ist Dir hier im Betrieb von der Gewerkschaft aufgefallen?
18. Wo hast Du Aushänge von uns gesehen?
19. Welche Erfahrungen / was hast Du schon über die Tarifrunde gehört?
20. Wie kannst Du uns auf dem Weg 2020 unterstützen? (Hä-Effekt)
21. Welche Gedanken hast Du Dir schon gemacht, wer die Tarifverhandlungen 2020 für Dich machen wird?

Phase 4 Preisgespräch

22. Was weißt Du darüber, inwieweit der BR auf die Gestaltung der AT-Verträge Einfluss nimmt?
23. Wie wichtig ist eine starke Gemeinschaft besonders für die Zukunft?
24. Was hindert Dich daran mitzumachen?
25. Welche Unterstützung wünschst Du Dir von der Gewerkschaft?
26. Wie kann ich Dir helfen, dass Du ... ?
27. Stell Dir mal vor eine Fee könnte Dir zwei Wünsche erfüllen, die hier mit Deinem Arbeitsplatz zusammenhängen. Was wäre das? (Achtung! Jetzt mal im Ernst...)
28. Was brauchst Du in deinem Betrieb?
29. Wie geht es Dir gerade in der Arbeit?
30. Wie helfen Dir die Seminare bei Deiner Arbeit?
31. Welche Veranstaltungen / Informationen wünschst Du Dir von der Gewerkschaft?
32. Wofür sind wir für dich da?
33. Wozu sind Gewerkschaften gut?
34. Wie können wir Dir bei Ihrem Problem helfen?
35. Wen sprichst du an, wenn du Probleme mit ... hast?
36. Was wäre dir als Mitglied der Gewerkschaft wichtig?
37. Welche Leistungen erwartest du dir von einer Mitgliedschaft in der Gewerkschaft?
38. Was weißt du über die Gewerkschaft?
39. Was ist dir hier im Betrieb von der Gewerkschaft aufgefallen?
40. Welche Informationen der Gewerkschaft würde dich interessieren?
41. In welchen Bereichen bekommst du von der Gewerkschaft Unterstützung?
42. Welche Arbeit nimmt dir die Gewerkschaft eigentlich ab?
43. Was würde es für dich bedeuten, wenn die Gewerkschaft ... ?
44. Wozu ist die Gewerkschaft für dich gut?
45. Wie wirkt sich ... auf dich aus?
46. Was ist durch die Betriebsvereinbarung für dich besser geworden?
47. Wobei könnte dir eine Mitgliedschaft bei der Gewerkschaft helfen?
48. Wie würdest du deine Entgeltgespräche (Lohnerhöhung) ohne Gewerkschaft führen?
49. Was hättest du konkret vom Rechtsschutz der Gewerkschaft?

Phase 3 Angebot präsentieren

50. Wobei kann die Gewerkschaft dir jetzt helfen?
51. Wer aus deinem Bekanntenkreis hatte Probleme am Arbeitsplatz? Was hat er dann unternommen?
Wer hat ihm geholfen? Was hat ihm das gekostet?
 1. Wie gefallen dir die Leistungen?
 2. Wie kannst du das einsetzen?
 3. Was davon ist für dich wichtig?
 4. Welche Leistungen sind für dich wichtig, damit du eine gute Entscheidung fällen kannst.
 5. Wozu sind die Leistungen für dich gut?
 6. Was sparst du dadurch?
 7. Wieviel einfacher ist das für dich?
 8. Wie beruhigend ist das für dich?
 9. Was hast du konkret davon?

1. Welche Beitragshöhe wäre unseren Leistungen gerecht?
2. Was sind diese Leistungen alle wert?
3. Wenn du jedes Jahr 2 bis 3 Prozent mehr Lohn hast, wo ist das Problem?

Phase 5 Gemeinsame Vereinbarung

1. Was brauchst du noch für eine sichere Entscheidung?
2. Wozu macht es für dich Sinn in der Gewerkschaft zu sein?
3. Was sind die nächsten Schritte?
4. Wie sieht das bei dir aus?
5. Was würde sich bei dir durch diese vielen Leistungen ändern?
6. Welche Gefahren gibt es in deinem Job, wo du dir Rückendeckung wünschst?
7. Was hält dich jetzt noch ab, der Gewerkschaft beizutreten?
8. Wollen wir die Beitrittserklärung gleich zusammen ausfüllen?
9. Was ist, bist du dabei?
10. Wann bekomme ich den Antrag von dir zurück?
11. Was musst du dir noch überlegen? Vielleicht kann ich dir ja gleich helfen.
12. Wann hast Du denn einmal Zeit um zur Veranstaltung / zum Treffen zu kommen?
13. Was kann ich denn tun, damit Du einmal kommst?
14. Was musst Du noch überlegen?
15. Was hält Dich noch ab zu unterschreiben?
16. Wo kann ich Dir bei der Entscheidung noch helfen?
17. Welche Informationen brauchst Du noch?
18. Wollen wir den Antrag gemeinsam ausfüllen?
19. Was wollen wir vereinbaren?
20. Wann füllen wir den Antrag gemeinsam aus?
21. Was fehlt Dir noch zur Entscheidung?
22. Was kann ich noch dafür tun, dass alles für eine Mitgliedschaft spricht?
23. Wirst Du Mitglied?
24. Wann wirst Du Mitglied?
25. Wollen wir das jetzt machen?
26. Wie wollen wir verbleiben?
27. Wann kann ich den Aufnahmeantrag bei dir abholen?
28. Wann hast du Zeit, dass wir die Beitrittserklärung gemeinsam ausfüllen?
29. Welche Informationen fehlen dir noch?
30. Wie kann ich dir beim Ausfüllen helfen?
31. Wie geht es jetzt weiter?

Werbemittel und Material

1. Wer könnte denn noch von dem Angebot der Gewerkschaft profitieren?
2. Wen kennst du, der sich für unsere Vorteile interessieren könnte?
3. Mit wem könntest du mich denn vernetzen, damit ich mit ihm über die Gewerkschaft spreche.
4. Wen hättest du denn selber gerne noch dabei in der Gewerkschaft?

Training Mitglieder gewinnen

1 Tages-Konzept

Copyright: Joachim Skambraks

INTU
TRAINING



Das Training für Selbstbewusstsein und Überzeugungskraft

- Jeder Verein und jeder Verband lebt allein von einer Basis: Seinen Mitgliedern. Auch jede Gewerkschaft ist nur stark und leistungsfähig, gerade in Verhandlungen und Tarifrunden, wenn die Anzahl der Arbeitnehmer, die sie vertritt, groß genug ist.
- Heute neigen die Menschen nicht mehr so sehr zur Vereinsmeierei. Die Werte und Interessen ändern sich. Also wird das Gewinnen von Mitgliedern zu einer anspruchsvollen Aufgabe.

Werbegespräche souverän führen und Mitglieder gewinnen

- Im Training legen wir die Grundlagen für eine gute Ansprache durch einen emotionalen Elevator Pitch. Der gemeinsam erarbeitete Elevator Pitch ist eine hervorragende Möglichkeit mit Interessenten über die Vorteile einer Mitgliedschaft in der Gewerkschaft ins Gespräch zu kommen. Somit bekommen Sie ein wirkungsvolles Werkzeug, das Ihnen Sicherheit gibt und überzeugend aufzutreten hilft. Sie werden schnell Motivation spüren, um Kollegen auf eine neue Art anzusprechen.
- Nach der emotionalen Ansprache folgt das Werbegespräch mit seinen Fünf Phasen und der Meisterschaft der überzeugenden Fragetechnik mit vielen Übungen und Rollenspielen.

Klare Ziele

- Den Organisationsgrad in definierten Betrieben erhöhen
- Strukturierte Mitgliedergewinnung in Neubetrieben
- Veranstaltungen und Aktionen mit den passenden Gesprächen unterstützen
- Die neun Säulen der erfolgreichen Mitgliedergewinnung nutzen

Inhalte

- Wünsche und Ziele: Was soll nach dem Training anders sein?
Warum treffen Menschen Kaufentscheidungen?
Warum bist du der Gewerkschaft beigetreten?
Entscheidungswelten möglicher Mitglieder
- In wie weit bist du VerkäuferIn? - Das Bild des Verkäufers in der Gesellschaft
- Die neun Säulen der erfolgreichen Mitgliederwerbung
- Elevator Pitch als Präsentations- und Verkaufstechnik - Einführung mit Vortrag und Beispielen
Gruppenarbeit Elevator Pitch als Gesprächseinstieg
Welche Success-Stories haben wir?
- Das Angebotsspektrum und die Kernkompetenz
- 5 Phasen der Gesprächsführung - die Insel des Anderen herausfinden
Sammeln von über 30 guten Fragen für die Gespräche vor Ort
Welche Kontaktmöglichkeiten haben wir?
- Rollenspiele praxisnaher Situationen
- Worauf achte ich in den nächsten Wochen besonders?

Profil Joachim Skambraks

Warum gerade der?

Copyright: Joachim Skambraks

INTU
TRAINING



Joachim Skambraks

- Joachim Skambraks gehört als zu den TOP 100 Trainern und Referenten in Deutschland und ist Mitbegründer und professionelles Mitglied des deutschen Rednerverbandes der GSA German Speakers Association und der Global Speakers Federation (GSF).
- Seit 2011 begleitet er die IG BCE sowie andere Gewerkschaften und Verbände bei Seminaren und Coaching für Mitgliederwerbung, Führung, Call Center und telefonische Rückgewinnung.
- Bereits seit 2004 steht Joachim Skambraks für den Elevator Pitch, die effektivste Verkaufstechnik, um in 30 Sekunden Kunden zu gewinnen. Das bedeutet im Klartext: Vorher gründlich seine Aufgaben hinsichtlich Markenbildung und Positionierung zu machen. So gewinnt man Mitglieder.
- „Als Mr. Elevator Pitch stehe ich für die Möglichkeit, Kunden in 30 Sekunden zu gewinnen. Was machen Sie denn geschäftlich? Ich helfe meinen Kunden auf diese Frage eine überzeugende Antwort zu haben.“
- Seine Kunden verbessern ihre Ergebnisse in der Mitgliederwerbung durch die Kombination von marktorientierter Strategie, authentischem Auftritt und überzeugender Körpersprache. Der Autor von zehn erfolgreichen Management-Büchern ist gefragter Referent und Trainer bei namhaften Unternehmen.
- In seiner zehnjährigen Tätigkeit als Verkaufs- und Marketingleiter entwickelte sich der studierte Betriebswirt zum Verkaufsprofi.

Referenzen

- IG BCE Landesbezirk Hessen-Thüringen – mehrere Trainings „Mitglieder gewinnen“
- IG BCE Bezirke Erfurt und Weimar mehrere Veranstaltungen „Mitglieder gewinnen“
- IG BCE Landesbezirk Hessen-Thüringen – Telefontraining und Rückholgespräche
- IG BCE Bezirk Recklinghausen – Training „Mitglieder gewinnen und Elevator Pitch“
- IG BCE Bezirk Recklinghausen – Vortrag „Mitglieder gewinnen und Kommunikation“
- IG BCE Landesbezirk Westfalen – 2 Veranstaltungen „Mitglieder gewinnen und Elevator Pitch“
- IG BCE Bezirk Dortmund Hagen – mehrere Projekte „Mitglieder werben“ vor Ort in Betrieben
- EVG / GUV-Fakulta / FsS – Training für Vertriebsmitarbeiter „Mitglieder gewinnen und Gespräche“
- EVG / GUV-Fakulta / FsS – Vortrag „Die 9 Säulen der Mitglieder-Gewinnung“
- IG Metall – VKL-Tagung mit Vortrag und Moderation
- BDS Bund der Selbständigen – diverse Trainings „Erfolg im Ehrenamt“ und „Mitglieder gewinnen“
- GSA German Speakers Association – Gründung und Regionalgruppe
- Wirtschaftsjuvenoren München – Trainings zu Mitgliederwerbung und -bindung und „Wir über uns“
- Obermeister der Friseurinnungen Deutschland – „Mitglieder gewinnen und binden“

Kontakt? - Gerne

INTU Training – Joachim Skambraks – Landsbergerstraße 455 81241 München
js@intutrainig.de +49 89 820 6 819 +49 171 288 1945
www.intutrainig.de www.mitglieder-gewinnen.com