CÓMO RECLUTAR VOLUNTARIOS

Lo único necesario para que el mal triunfe en el mundo
es que la gente buena no haga nada

¿POR QUÉ ES NECESARIO EL VOLUNTARIADO?

El voluntariado, que no cuesta nada y está al alcance de todos, es una de las acciones más efectivas que una persona puede realizar para mejorar el mundo o simplemente su vecindario.

Los voluntarios son fundamentales para las organizaciones no gubernamentales (ONG) de cuatro maneras:

1. Proporcionar gobernanza: la mayoría de las ONG están gobernadas por una junta directiva voluntaria
2. Proporcionar el personal que las ONG no pueden pagar. Sin voluntarios, el trabajo no se podría realizar. Con los voluntarios, no sólo se hace el trabajo, sino que la ONG puede utilizar el dinero que ahorraron para otras necesidades. Este aumento de recursos permite a la ONG lograr su misión más rápidamente.
3. Traer la "verdad fundamental" o una dosis diaria de realidad de la que el personal remunerado a veces se distancia.
4. Ofrecer el mejor tipo de publicidad y exposición: boca a boca/entre pares.

PASO 1

CÓMO PREGUNTAR

Menos efectivo

Medios de comunicación social
Correo electrónico masivo, correo masivo, texto masivo
Correo electrónico dirigido personalmente, carta manuscrita llamada telefónica
Teleconferencia, reunión de grupo
Teleconferencia, reunión 1 a 1
Reunión grupal, presencial
Reunión cara a cara, 1 a 1

Más efectivo

PASO 2

DÓNDE PREGUNTAR

- Llamando a puertas en casas de amigos y desconocidos, solos o en grupo
- Presentar ante un grupo de personas reunidas para una reunión.
- Sentarse en una mesa en un evento o tienda

FOCO DE EMPLEABILDAD:

Aprender a reclutar voluntarios le hará más empleable

¿Por qué sería más probable que un empleador lo contratara si usted sabe cómo reclutar voluntarios? En pocas palabras: usted sabe cómo vender, ¡una habilidad que casi todos los empleadores desean! Si puede convencer a un extraño para que trabaje gratis como voluntario, algo difícil de hacer, entonces convencerá fácilmente a un cliente para que compre un nuevo plan de telefonía celular o un par de zapatos.

Vender se basa en la doble capacidad de EVALUAR y PERSUADIR:

- Evaluar las necesidades de su cliente. Solo a través de la empatía, la capacidad de ver el mundo como lo ven los demás, puede comprender sus motivaciones, actitudes y necesidades.
- Una vez que comprenda las necesidades de su cliente, puede persuadirlo de que su producto es la mejor solución para satisfacer esa necesidad.

No está interesado en un puesto de ventas? Evaluar y persuadir son vitales para muchos otros trabajos, incluidos los de desarrollador de productos, representante de servicio al cliente, estratega de marketing y asociado de comunicaciones.

¡Conviértase en un reclutador de voluntarios y aprenda a evaluar y persuadir!

PASO 3:

FASE DE EVALUACIÓN

1. Cree perfiles de voluntarios

Cree un perfil para cada tipo de persona con quien probablemente hable. Incluya el posible género, edad, ingreso, actitudes y orientación política de las personas con quien probablemente se encuentre.

2. ¿Qué motiva a cada tipo de perfil?

¿Qué es lo más importante para las personas con las que es probable que hable? Pregúntese: ¿Cuáles son sus preocupaciones y necesidades? [GM1] Para responder a esta pregunta, es posible que deba investigar un poco sobre las personas del vecindario a cuyas puertas llamará.

3. Escriba un guion

Un guión es un conjunto de puntos de conversación que un reclutador de voluntarios entrega a un voluntario potencial. Tome las necesidades que investigó en el n.˚ 2 y conéctelas de manera convincente con los problemas en los que está trabajando su organización. Concluya con una pregunta: ¿Le gustaría ser voluntario? También incluya buenas respuestas[GM1] [2] a las varias razones que la gente le dará por las que no quiere ser voluntario.

PASO 4:

FASE DE RECLUTAMIENTO - UTILIZAR EL GUIÓN

Tema	Tiempo usado	Objectivo
PARTE 1: INTRODUCCIÓN	1 Minutos	Describa la organización, cómo beneficia el perfil de la persona con la que está hablando y por qué esta necesita voluntarios
PARTE 2: HAGA QUE LA PERSONA HABLE	4 Minutos	Antes de pedirle a la persona que se ofrezca como voluntaria, pregúntele cómo les afecta a diario el problema en que su ONG está trabajando
PARTE 3: CERRAR EL TRATO	5 Minutos	Utilice el guión para conectar cómo la persona respondió la pregunta de la Parte 2 con las oportunidades de voluntariado de la ONG. Aquí es donde les pide que se ofrezcan como voluntarios.
TIEMPO TOTAL	10 Minutos	

RECLUTAMIENTO DE VOLUNTARIOS: BUENAS PRÁCTICAS

- Sea un oyente activo. Trate de entender el significado y la intención detrás de las palabras que está escuchando
- Concéntrese en las necesidades de esta persona, no en las necesidades de la organización. Responda cómo el voluntariado para su programa satisface sus necesidades. Use su guión para hacer esto
- Elija un momento para llamar a la puerta cuando es probable que haya personas en casa o coloque una mesa cuando haya compradores presentes
- Vista como se viste la gente del barrio en el que se encuentra. Hable como ellos hablan
- Llame a la puerta y retroceda 3 grandes pasos. Dígales: “Estamos hablando con la gente del vecindario sobre (escriba su problema)_ y ¿le importa si me acerco un poco más para hablar?”
- Si alguien no quiere hablar, no lo fuerce. Diga gracias y siga adelante
- Cuando toque la puerta o se siente en una mesa de reclutamiento, ayuda ir en un grupo de diferentes edades y géneros porque es más probable que los voluntarios potenciales vean a alguien con quien se identifiquen.
- Sonría siempre. Tenga siempre confianza. Nunca se disculpe. Crea en su causa y otros se sentirán inspirados