FORENA

REKRYTTERA MERA

En handbok i att
sälja medlemskap

ATT SÄLJA MEDLEMSKAP

Jobbar man i försäkringsbranschen är det i Forena man ska vara med. Det är en självklarhet. Tyvärr vet inte alla det. Jag vill att alla anställda ska veta att Forena är det fack som gäller och att alla ska få ett erbjudande om att vara med. Rekrytering handlar egentligen mycket om just det – att ställa frågan ”vill du vara med?” och att vara närvarande i människors vardag. Kommunikation är ett ledord – lyssna och berätta vad vi gör.

Du som jobbar med medlemsrekrytering har ett av de absolut viktigaste uppdragen i Forena. Du bygger styrka och lägger grunden för en trygg och väl fungerande arbetsplats för dig och dina kollegor. Den här handboken är tänkt som en inspiration och stöd. Lycka till i ditt arbete för fler Forenare!
Hälsningar

Anders Johansson
Förbundsordförande Forena

HANDBOKENS UPPLÄGG

Forenas rekryteringsstrategi bygger på de förtroendevaldas insatser. Det är ju ni, som finns ute på arbetsplatserna, som möter de presumtiva medlemmarna, och inga reklamkampanjer i världen kan ha lika stor genomslagskraft som ett möte människor emellan.

Rent organisatoriskt är föreningsordföranden den som leder och organiserar arbetet och ser till att rekrytering hamnar högt på er agenda. Du och andra förtroendevalda ser till att rekryteringen verkligen blir av och den här handboken vänder sig till just er.

Handboken följer de fyra stegen i en vanlig säljmodell:

REKRYTERING I FYRA STEG

Det här är Forenas modell för rekrytering. Modellen kan användas i all kommunikation och beskriver bland annat vikten att lyssna och fånga upp ett intresse innan du kommer med ett erbjudande, exempelvis om medlemskap.

ETABLERA KONTAKT

Det första steget är egentligen ganska enkelt. Du ska etablera kontakt med den presumtiva medlemmen. Det kan du göra på många olika sätt. Du kan mejla, ringa, bjuda in till möte eller lägga en lapp på bordet. Alla sätt är bra, men den absolut viktigaste kontakvägen är ändå det personliga mötet.

ETT POSITIVT MÖTE

Upplever den du träffar mötet som positivt etableras ett förtroende er emellan och dina chanser att värva en medlem ökar väsentligt. Hur gör man för att mötet ska upplevas som positivt? De flesta människor vill bli sedda och hörda. Fokusera alltså på den du har framför dig. I vilken situation befinner hon eller han sig? Vad kan få honom eller henne att börja lyssna och bli intresserad? Ta reda på det genom att ställa frågor och följdfrågor. På sidan 10 har du ett antal förslag på hur du kan inleda ett samtal.

NÄR SKA DU TA KONTAKT?

Bästa tillfället att ta kontakt är när någon kommer ny till arbetsplatsen. Trevligast är om du går till din nya kollega och hälsar välkommen, samtidigt som du berättar att du är facklig representant. Du kan gärna komplettera med andra kontaktvägar. Mejla, ställ en blomma på bordet eller föreslå en lunch. Se till att Forena är delaktigt vid nyanställningar. Forena ska finnas med i annonser och vid intervjuer.

Se också till att Forena får möjlighet att presentera sig om bolaget ordnar möte eller utbildning för nyanställda. Andra bra tillfällen att ta direktkontakt kan vara i samband med att en person får en förändrad livssituation, till exempel får barn eller en ny tjänst. Eller när det händer något på arbetsmarknaden eller i branschen.

VEM SKA DU PRATA MED?

Naturligtvis ska vi prata med alla som inte är med i Forena. Alla anställda på arbetsplatsen ska få erbjudande om att vara med.

De vi vill värva till Forena är antingen oorganiserade, det vill säga inte fackligt anslutna alls, eller så är de med i fel fack. De behöver bemötas på lite olika sätt.

OORGANISERAD

Att vara oorganiserad kan bero på okunskap. En del är enbart med i a-kassan och tror att det räcker.

Förklara nyttan och vikten av att vara med. Att man en gång sagt nej till att vara med i facket, behöver inte betyda att man inte kan ändra sig.

Det kan också vara så att de oorganiserade tagit ställning mot facket. De kanske har negativa erfarenheter från något annat förbund. Det är ändå viktigt att Forena närmar sig även dem. Ta det lugnt. Berätta hur Forena jobbar, men framför allt: lyssna! Tänk på att det tar tid att ändra sina åsikter.

Kollegor som varit länge på arbetsplatsen och kanske har sagt nej till medlemskap en gång, kan ändra sig. Du tjatar inte om du frågar dem igen.

FELORGANISERAD

De som jobbar i försäkringsbranschen och är med i ett annat fack än Forena är ”felorganiserade”. Då ska man vara med i Forena. Fråga varför han eller hon är med i det andra förbundet.

Många har bara ”hamnat i ett förbund” eller stannar kvar där för att de inte förstår nyttan med att byta. Tala om att de får bäst nytta av sitt fackliga medlemskap om de är med det största facket i försäkringsbranschen och därmed det förbund som kan branschen bäst. Det är Forena som har och kan avtalen och det fack som kan branschen.

Underlätta övergångar från ett fack till Forena så mycket du kan.

TA REDA PÅ BEHOV

Du får sannolikt inga medlemmar genom att rabbla allt du kan om Forena. Närma dig i stället genom att ställa frågor, lyssna och ge återkoppling. Ta reda på vilka behov som finns hos den du har framför dig och i vilken situation hen befinner sig. Det är det som avgör hur du ska berätta om medlemskapet.

Några exempel på hur du kan inleda samtalet:

”Välkommen hit! Vad jobbade du med tidigare?
Vilket fack var du med i då? Vad gjorde de?”

”Välkommen hit! Vad jobbade du med tidigare?
Vilket fack var du med i då? Jasså, var du inte med?
Hur kommer det sig?”

”Välkommen hit! Har du några frågor om din nya arbetsplats? Jag jobbar fackligt här så har du några funderingar är det bara att komma till mig .”

”Vad är viktigt för att du ska trivas på jobbet?
Finns det någon fråga du anser Forena borde driva här?”

”Du har jobbat här i många år nu . Hur trivs du?!”

”Har du koll på löneläget i branschen?”

”Du är inte med i något fack . Hur kommer det sig?
Vad tycker du om facket egentligen?”

”Har du tid fem minuter? Du är väl med i Jusek.
Jag är nyfiken på hur din bild av Forena ser ut.”

”Jag hörde att du ska vara föräldraledig länge. Har du pratat med din chef om hur ni ska hantera lönesamtalet när du är borta?”

Försök fånga in vad som är viktigt för den du talar med just nu.

Lyssna mer än du pratar!

PRESENTERA LÖSNINGAR

Hur du presenterar erbjudandet om att vara medlem i Forena beror förstås på vem personen du har framför dig är. Olika argument biter olika på människor. Har du i förra steget lyckats fånga in vem du har framför dig kommer det vara ganska enkelt att välja ut dina argument för medlemskap. Och glöm inte att fortsätta lyssna – vad behöver den du har framför dig veta eller känna för att hen ska vilja gå med?

FORENAS ERBJUDANDEN

Några exempel på hur du kan beskriva medlemsnyttan för individen:

- ***Branschkunniga rådgivare***
Forena har rådgivare som enbart arbetar med försäkringsbranschen. De är specialiserade på villkoren som gäller just där.

- ***Ha koll på lönenivåer***
Forena ger dig argument, statistik och taktiktips. Det innebär att du kan känna dig säker när du löneförhandlar med chefen.

- ***Trygga din inkomst***
Inkomstförsäkringen innebär att du får ut mer än bara a-kassersättning om du blir arbetslös. Hela ditt liv behöver inte vändas upp och ner när du är mellan jobb.

- ***Utvecklas i jobbet eller gör karriär***
Forena ger dig rätt råd för din karriär. Våra karriärrådgivare ger dig tips när du vill ta dig vidare – på din nuvarande arbetsplats eller någon annanstans.

Juridisk hjälp
Hamnar du i en allvarlig konflikt kan du få kvalificerad juridisk hjälp tack vare ditt medlemskap i Forena. Det innebär att du slipper betala tusenlappar ur egen ficka för att kunna driva din sak.

Starkt kollektivavtal
När du berättar om vårt kollektivavtal är det viktigt att du tänker på att bara ordet kollektivavtal kan uppfattas som svårt. Beskriv innebörden av avtalet så konkret du bara kan.

Här är några exempel:
- Bra lön och löneutveckling
- Ett års uppsägningstid för arbetsgivaren om du varit anställd 2,5 år eller mer
- Kortare arbetsvecka än lagens 40-timmarsvecka
- Åtta lediga dagar utöver de 25 semesterdagarna
- Extra ersättning vid längre sjukdom och föräldraledighet
- En tjänstepension som kompletterar den statliga pensionen
- Extra högt semestertillägg

BEMÖTA ARGUMENT

Lika viktigt som att kunna förklara och argumentera för ett medlemskap kan det vara att kunna bemöta argument mot att vara med. Här är några vanliga argument och möjliga sätt att svara. Fundera över hur du kan utveckla svaren och anpassa dem efter den du har framför dig.

ALLA FÅR JU DEL AV FÖRDELARNA I KOLLEKTIVAVTALET. VARFÖR SKA JAG DÅ VARA MED?

”Fördelarna i kollektivavtalet har vi bara så länge som facket är starkt. Om alla resonerade som du skulle vi inte ha de avtalen som ger oss de här bra villkoren.”

”Det stämmer inte. Du går miste om en av de bästa inkomstförsäkringarna. Du får heller inte rådgivning, coachning och juridisk hjälp om det kör ihop sig på allvar. ”

JAG ÄR MED I JUSEK. DERAS MEDLEMSKAP ÄR FÖR AKADEMIKER, SOM JAG.

”Forena har flest akademiker i försäkringsbranschen.”

”I fackliga sammanhang är det faktiskt inte din personliga tillhörighet som är den viktiga, utan vilken tillhörighet arbetsplatsen har.”

”Det är viktigare att vara med i facket på den arbetsplats man jobbar, än att vara med i samma fack som ens gamla studiekamrater.”

”Det är Forena som kan det avtal som gäller i branschen. Det innebär att du får rätt rådgivning om du vänder dig till Forena.”

FACKET ÄR INGET FÖR MIG. JAG KLARAR MIG SJÄLV!

”Vad bra. I en krissituation på jobbet är det ändå många som tycker att det är bra att prata med någon som har koll på de regler och lagar som gäller.”

”Men vi behöver dig. Den svenska modellen bygger på att vi har medlemmar och att fack och arbetsgivarorganisationer kommer överens om de villkor som ska gälla på arbetsplatsen.”

Du har glädje av Forena även om ditt arbetsliv löper problemfritt. Behöver du råd som rör din karriär eller tips inför en lönedialog kan du prata med oss.”

DET ÄR FÖR DYRT!

”Jag förstår att det känns så. Men du får en hel del för pengarna – t ex stöd och hjälp om det händer något på jobbet. En annan bra anledning är inkomstförsäkringen.” Det går att räkna om kollektivavtalen till pengar. Om du tjänar 33 000 kronor så får du till exempel ut strax över 3 000 kronor per månad när du är föräldraledig och de extra lediga dagarna som vi har i vårt kollektivavtal är värda 12 500 kronor.”

DET RÄCKER ATT VARA MED I A–KASSAN.

”Många som enbart är med i a-kassan tar kontakt med Forena för att få hjälp när oron ökar på jobbet.”

”Du måste vara medlem i både Forena och en a-kassa för att få inkomstförsäkringen.”

JAG HAR BARA ETT VIKARIAT. DÅ ÄR DET INGEN MENING ATT VARA MED.

”Som korttidsanställd har du en extra osäker situation.”

”Forena följer att din anställning sköts på rätt sätt och när nya tillsättningar ska göras.”

”Genom ditt medlemskap får du god kännedom om branschen och karriärcoachning som gör att det kan bli lättare för dig att hitta nytt jobb när den tillfälliga anställningen tar slut.”

JAG ÄR CHEF. DET FINNS FACK SOM PASSAR BÄTTRE FÖR MIG.

”Forena är det fackförbund i försäkringsbranschen som har flest chefsmedlemmar.”

”Det är Forena som kan branschen.”

”Det kan blåsa hårt på toppen. Vi kan hjälpa dig få koll på dina anställningsvillkor och se till att du har den trygghet du behöver.”

FÅ ETT AVSLUT

”Jo, men jag kanske ska gå med då, ge mig en inträdesanmälan så ska jag fylla i den .” Har ni hört det förut? Och har ni också varit med om att det inte alls kommer in någon inträdesanmälan? En säljare måste lära sig att driva säljprocessen till avslut och det måste en medlemsrekryterare också göra. En teknik för att, steg för steg, komma närmare ett avslut är att sammanfatta vad din kollega säger i samtalet och att successivt få acceptans för idén.

NÅGRA EXEMPEL:

Så du tycker alltså att det är viktigt att du får bra lön för det du gör?

– Ja, absolut.

Löneutvecklingen är ingen självklarhet. Den får Forena förhandla med arbetsgivarna varje år.

– Ja, jag vet att det är så det funkar.

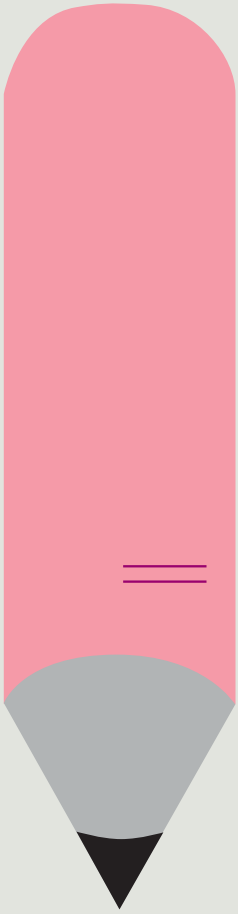
Vad bra att du vet vad Forena gör. Då kanske det är dags att gå med och testa oss – eller hur?

– Jo ...

En annan teknik för att nå avslut är att fråga vad som skulle få hen att gå med. Kanske har Forena det som behövs, utan att den potentiella medlemmen vet det. Exempel:

– Jag har inga problem med min arbetsmiljö eller lön. Däremot saknar jag ibland ett stöd i min yrkesroll som gruppchef.

– Det förstår jag! Forena är experter på försäkringsbranschen och på förbundskansliet finns rådgivning särskild inriktad på chefsfrågor. Vi ordnar också seminarier om ledarskapsfrågor. Du borde gå med och testa oss – det är ju gratis i 3 månader.



NÅGRA TIPS:

- **Ha alltid en inträdesanmälan i bakfickan.**
- **Lämnar du en inträdesanmälan, be den nya medlemmen lägga den i ditt fack så har du koll.**
- **Hjälper du till att fylla i inträdesanmälan: använd webben så går medlemskapet iväg direkt.**

När du lyssnat in din kollega, tagit reda på dennes behov och kommit med lösningar är det dags att ställa frågan, det vill säga att be din kollega bli medlem.

Bli inte besviken om du får ett nej första gången du frågar. Det är vanligt att en person tvekar och tackar nej. Fråga igen vid ett senare tillfälle.

Fortsätt diskutera så länge det känns meningsfullt. Bestäm därefter nästa steg. Finns en minsta tveksamhet ber du att få återkomma i nästa vecka när kollegan hunnit fundera lite mer. Är hon eller han mer bestämd i sitt avvisande, säg att det alltid går bra att ångra sig.

KORTFAKTA OM FORENA

ANTAL MEDLEMMAR
Drygt 13 000

FÖRENINGSSTATISTIK
Antal föreningar: 35
Antal klubbar: 30
Antal förtroendevalda: ca 850

STÖRSTA FÖRENINGARNA
- Forena Länsförsäkringar
- Forena Folksam
- Forena Skandia
- Forena If
- Forena Trygg-Hansa

VANLIGASTE YRKESGRUPPERNA I BRANSCHEN:
1. Skadearbete, sak
2. Kundservice/innesäljare, sak
3. Skadearbete, person
4. Skadearbete, teknisk

FÖRBUNDSSTYRELSEN
Förbundsstyrelsen (FS) består av tretton ledamöter.

FORENAS KANSLI
Kansliet har 22 anställda

LÖNER
Du som är medlem i Forena har tillgång till Forenas lönestatistik där du kan få reda på vad andra med liknande arbetsuppgifter som du tjänar. Lönestatistiken presenteras på Forenas hemsida en gång per år (oftast i mars månad).

12 TIPS FÖR ATT SYNAS

Ett av de bästa sätten att väcka intresse och att rekrytera är genom att synas. Syns du inte – finns du inte. Att synas behöver inte vara svårt.

HÄR ÄR NÅGRA FÖRSLAG PÅ SAKER NI KAN GÖRA.

- Berätta att du är fackligt förtroendevald på arbetsplatsen.
- Prata om Forena. Det kan du göra spontant vid en fikapaus eller i hissen.
- Be om att få presentera Forena kort t ex samband med en personalträff eller konferens.
- Ställ fram Forena-karameller i entrén.
- Gör en enkel enkät. Fråga medlemmarna (eller alla) om vad de tycker Forena ska jobba med. Offentliggör resultatet och beskriv vad ni avser göra.
- Lägg ut inträdesanmälan i fikarummet.
- Dela ut en Forena-folder och en smoothie till alla vid dagens början.
- Ge alla en liten gåva från Forenas profilshop i julklapp.
- Bjud på tårta när ni lyckats bra i en lokal förhandling.
- Gör det fackliga arbetet tydlig – berätta när ni har styrelsemöten och om ni sitter i förhandling.
- Ordna ett lunchmöte för dem som vill ha tips inför sitt utvecklingssamtal.
- Ordna någon kul medlemsaktivitet. Bjud in någon duktig föreläsare som dragplåster.

KORT OM FORENAS HJÄRTEFRÅGOR

Forenas hjärtefrågor är bransch, arbetsmiljö och karriär. Det är det eftersom vi vet att många yngre och de som kommer in i branschen tycker att det här är viktiga frågor. Det är också inom dessa områden som vi i Forena har särskild kompetens och kunskap. Det finns ju inget annat fackförbund som kan försäkringsbranschen så bra som vi. Och visst är väl försäkringsbranschen en bransch med stora karriärmöjligheter?

HITTA RUTINER

Ordföranden i din förening (eller klubb) har ansvaret för att medlemsrekrytering hamnar högt på er agenda. Han eller hon har också ansvaret att se till att ni har ett strukturerat sätt att arbeta, men du som ska jobba med medlemsrekrytering bör förstås vara med och lägga upp de konkreta planerna.

Här är en checklista över sådant som kan vara bra att tänka på:

CHECKLISTA FÖR MEDLEMSREKRYTERING

- Sätt ett mål för din klubb eller för dig själv
- Lista alla som ska kontaktas
- Lista alla tillfällen för kontakt
- Material som behöver beställas
- Öppningsrepliker som du gillar
- Argument du tror på
- Invändningar du befarar
- Aktiviteter

Kontakta Forenas kansli om du vill ha fler idéer

eller annan hjälp med att profilera Forena på er arbetsplats!

FORENA
www.forena.se
info@forena.se
08-791 17 00
Producerad av Forena
Tryck: Tellogruppen 2019