

Samtal som värvar medlemmar och aktiva medlemmar



Så håller du ett lyckat samtal



1. Kontakt

Som representant för Hyresgästföreningen är det viktigt att vi bemöter alla vi träffar på ett trevligt sätt. Bjud in till samtal med positiv energi.

- Hej, jag heter X och kommer från Hyresgästföreningen. Vem är du?
- Hej, vad är viktigast för dig i ditt boende?
- Hej, vad skulle du förändra i ditt boende eller bostadsområde om du fick möjligheten?
- Välkommen! Jag vill gärna höra vad du tycker om ditt boende?



2. Analys

Ett lyckat samtal som värvar medlemmar bygger ofta mer på att lyssna än på att prata. Det visar intresse för den du möter och ger dig information om personsituation och behov. Använd öppna frågor, lyssna aktivt och ställ följdfrågor.

- Öppna frågor lämnar utrymme för den du möter att fritt tala om sin situation. Öppna frågor inleds ofta med: När? Var? Hur? Vilken? Vad?
- Genom att lyssna kan du fånga upp behov som den du möter har men kanske inte själv är medveten om.
Exempelvis; behovet av att ha förhandlade hyror i stället för marknadshyror som om det införs kommer påverka hyran och privatekonomin negativt för hyresgäster.
- Lyssna och fånga upp information från den du möter, som du sedan kan använda när du ska berätta om hur ett medlemskap kan göra boendet bättre.
- Är personen redan medlem? Passa på att lyssna in vilka drivkrafter som medlemmen har och vad som engagerar medlemmen för att väcka tanken att bli aktiv medlem.



3. Lösning

Upprepa det som kommit fram under samtalet och koppla ihop det med lösningar Hyresgästföreningen kan erbjuda.

Exempelvis:

- "Du nämnde förut att du tycker hyran är för hög. Vi på Hyresgästföreningen ser till att hålla nere hyrorna, och i och med det sparar vi miljonbelopp åt hyresgästerna varje år genom hyresförhandling".
- "Du berättade tidigare att din lägenhet är kall och att du inte får hjälp av värden. Vi på Hyresgästföreningen kan hjälpa dig med det genom vår medlemsrådgivning".
- "Vad bra att du redan är medlem! Hos oss finns möjlighet att vara aktiv medlem. Det ger dig flera vinster som ökade möjligheter att påverka ditt boende som gör det bättre, tryggare och trevligare att bo".

För att inte personen ska tappa intresset är det bra att du väljer ut de fördelar som bäst matchar personens behov.

Tänk på att använda ett enkelt språk med begrepp som är lätta att förstå.



4. Avslut

När du gått igenom alla stegen i samtalet är det dags att få personen att teckna medlemskap.

Här följer våra bästa tips:

- Du borde också vara medlem, jag kan hjälpa dig med det!
- Välkommen som medlem du också!
- Jag hoppas att du också vill bli medlem och stödja vårt arbete.
 - Bli en i gänget du också!
- Vad bra att du redan är medlem! Du kan som medlem vara med och påverka där du bor genom ett engagemang, stort som smått. Vill du vara med och göra skillnad?

Se eventuella invändningar som ett intresse av att veta mer, inte som ett hinder. Vänd på det och berätta om fördelarna med Hyresgästföreningen, medlemskapet och att vara aktiv.

Om du inte får ett ja på plats, kan du dela ut information och be om att få återkomma vid ett senare tillfälle.

Hur blir man medlem?

Har den du pratat med tackat ja till ett medlemskap? Bra jobbat! För att underlätta steget att bli medlem kan du hjälpa till att registrera den nya medlemmen.

Så här gör du enklast:

Webbplats: Nya medlemmar registrerar du lättast på vår mobilanpassade webbplats www.hyresgastforeningen.se.

Medlemsansökan: I foldern "Bli medlem du också!", finns en medlemsansökan som fylls i och skickas in till vårt Medlemscenter för registrering. Foldern beställer du i vår webbshop.

Medlemscenter: mejla in anmälan av ny medlem till Medlemscenter på:
medlemscenter@hyresgastforeningen.se
eller ring 0771 – 443 443.

