



MARYLAND VOLUNTEER

Plan de acción de reclutamiento y retención

ADOPTAR

Una actitud de adaptación y superación. Trata cada interacción pública como un servicio público, educación pública, relaciones públicas y una oportunidad de contratación.

EVALUAR

Tu sistema de entrega actual, personal disponible, público objetivo y tu necesidad de voluntarios

PLAN

Para nuevos voluntarios logística, operativa y culturalmente. Establece metas alcanzables y puntos de referencia para medir el éxito. Céntrate en la calidad, no solo en la cantidad. ¡Ten cuidado con lo que deseas!

IDENTIFICAR

Oportunidades de cambio. Haz lo que haces mejor. Externaliza el resto.

CAPACITAR

Voluntarios existentes para reclutar y retener. Adopta un enfoque de equipo para construir un equipo mejor y más grande.

CREAR

Mensajes y medios que retan al prospecto a involucrarse. Incluye siempre un llamado a la acción y un sentido de urgencia

DEMOSTRAR

Las necesidades y deseos de voluntarios. Los datos impulsan las decisiones, pero las persona

IMPLEMENTAR

Soluciones innovadoras que son manejables, escalables y sostenible.

MEDIDA

Hacer un seguimiento. Progresar y modificar tu programa y esfuerzos para cumplir necesidades y condiciones cambiantes. Y haz un seguimiento. Capta tu atención desde el principio y con frecuencia. Mantén el interés del cliente potencial a lo largo de todo el proceso – desde el reclutamiento hasta la jubilación.