



El arte del reclutamiento rápido: Cómo tener éxito en las interacciones personales

INTRODUCCIÓN:

- El éxito comienza con la actitud correcta: “Considera cada interacción con las personas como un servicio público, educación, relaciones públicas y una oportunidad de reclutamiento”.
- Las referencias de amigos y las recomendaciones personales son medios muy eficaces para motivar a otras personas a ofrecerse como voluntarios.
- Domina el arte del “Reclutamiento rápido”
- Ya sea en interacción personal o entre varias personas, como en una jornada de puertas abiertas o de intercambio profesional, ofrece tu mejor imagen y se aliguen a quien el cliente potencial quiera ofrecerse como voluntario.

PREPÁRATE PARA SER EXITOSO:

- Establece un objetivo/meta
- Conoce a tu audiencia
- Conoce a tu competencia
 - Hablar del por qué no deberíamos competir por las personas adecuadas.
- Contrata a los reclutadores adecuados

CREA UN ENTORNO ADECUADO:

- Lleva al cliente potencial a su entorno (cuartel de bomberos) frente a su entorno (o territorio neutro) mejora tus posibilidades de concretar un acuerdo.
- ¡Haz publicidad! Promociona tu presencia en el evento mucho antes que se lleve a cabo.
- Crea presentaciones agradables y de un diseño atractivo.
 - Elimina las barreras físicas, pero respeta su espacio personal.
- Házlo interactivo:
 - Integra la tecnología: usa una tableta o computadora portátil para mostrar videos y capturar información de contacto en línea
 - Muestra cómo la tecnología se integra en todo lo que hacemos: Diseño Asistido por Computadora (CAD), paneles ePump, imágenes térmicas, radios, alertas basadas en aplicaciones, Sistema de Información Informática (GIS), paneles digitales, etc.
- Hazlo divertido e interesante:
 - Casa inflable (Niños=Padres=Prospectos)
 - Crea un circuito/competición de desafío simple: trineo, bolos con manguera, línea de manguera/ objetivo de



MARYLAND VOLUNTEER

El arte del reclutamiento rápido: Cómo tener éxito en las interacciones personales

- Apoya tus esfuerzos con materiales de marketing interesantes, informativos y motivadores.
 - Guía para miembros potenciales
 - Folleto
 - Sorteo

CAPTA LA ATENCIÓN: DESARROLLA, ENSAYA Y CONOCE TU PRIMER TEMA DE APERTURA (DA MÁS INFORMACIÓN):

- Se breve y amable, luego “quédate callado y escucha”. Demuestra interés verdadero en el prospecto.
- Nunca descartes el valor de una buena referencia. Es posible que la persona con la que estás hablando no sea un posible voluntario, pero puede ser una buena influencia para los demás.
- Destaca los aspectos positivos y las ventajas.
 - Da ejemplos de cómo tú y otros adaptan el voluntariado a sus ocupados estilos de vida.
 - Dile al cliente potencial lo que el voluntariado ha significado o hecho por ti.
- No minimices los requisitos, sino haz énfasis en por qué es necesaria la capacitación y cómo te hace mejor voluntario y persona.
- Prepárate para responder a las preguntas.

CIERRA EL TRATO:

- Pregunta por la venta o sigue adelante
- Obtén sus datos
- Pregunta si puedes realizar un seguimiento con una llamada telefónica o un correo electrónico en breve

SEGUIMIENTO Y CONTINUACIÓN DE SEGUIMIENTO:

- Haz un seguimiento temprano y frecuente de los prospectos.
- Capta y mantén la atención y compromiso desde el primer momento hasta la incorporación.

Recopila y rastrea datos, aprende de la experiencia, perfecciona tu discurso, mejora/optimiza tu proceso