

Jäsenhankkijan muistilista



Kuuntele

- Selvitä/ luo tarve jäsenyydelle
 - Aseta kysymys niin, että vastapuoli saa mahdollisuuden vastata mahdollisimman laajasti
- Tarjoa ratkaisu
 - Mieti miten liiton jäsenyys voisi ratkaista juuri hänen ongelmansa / tukea hänen tarpeissaan

Se joka
kysyy, ohjaa
keskustelua

Mieti ennakkoon

- Hissipuhe, jossa tiivistät jäsenyyden ydinmerkityksen
- Voit miettiä muutaman erilaisen hissipuheen eri kohderyhmiä varten
- Mitä liiton palveluita olet itse tai lähipiirisi on käyttänyt? Mitä apua tai hyötyä sait?
- Eri tilanteet, jolloin jäsenyyttä helppo myydä: työpaikan muutostilanteet, kun uusi työntekijä aloittaa, neuvottelutilanteet jne.



Olet saanut asiasi sanottua. Hyvä!

Mitä tehdä, jos kuuliija ei silti haluakaan liittyä jäseneksi, vaan vastaa jotakin seuraavista?

	<u>"Liiton jäsenyys maksaa liikaa"</u>	<u>"Osaan hoitaa itse omat asiani"</u>	<u>"Ei kiinnostaa"</u>	<u>"En mä nyt, katsotaan joskus myöhemmin"</u>
VASTAA	<ul style="list-style-type: none"> Mitä enemmän palveluja käytät, sitä enemmän olet plussan puolella Liittoon kuulumalla edistät omaa työhyvinvointiasi ja ansiokehitystäsi Jäsenmaksun voi vähentää verotuksessa Jäsenmaksusta voi saada alennusta eri elämäntilanteissa (mm. vanhempainvapaa, työttömyys) Liitot neuvottelevat työehtosopimukset, joissa sovitaan mm. lomarahasta, palkallisesta perhevapaasta ja sairauslomasta 	<ul style="list-style-type: none"> Yrityksessä on myös yhteisiä asioita Saat enemmän vapaa-aikaa, kun ei itse tarvitse hoitaa Lähes jokainen tarvitsee asiantuntevaa apua jossain kohtaa työuraansa (työpaikan muutostilanteet, lakiasiat, sopimukset, palkkaneuvonta jne.) Yleiskorotukset tulevat liittojen neuvottelemana Neuvottelutilanne ei välttämättä ole tasapuolinen: yksilö vs. iso yritys Työnantajatkin järjestäytyvät 	<ul style="list-style-type: none"> Liitolta saat lakiapua ja työsuhdeneuvontaa, palkkaneuvontaa ja palkkatilastoja Valtuuta meidät hoitamaan asioitasi, jos itseäsi ei kiinnostaa Kannattaisi kiinnostaa! 	<ul style="list-style-type: none"> Ok, tule liiton/yritysyhdistyksen tilaisuuteen silloin ja silloin, tarjoan kahvit ja jutellaan uudelleen Ei tämä kauaa vie, edut tulevat voimaan heti liittymisestä alkaen "Vakuutus kannattaa ottaa ajoissa"
KERRO	<ul style="list-style-type: none"> Kerro jäseneduista ja palveluista (asiantuntija-apu, tilaisuudet, koulutukset ja vakuutukset) Kerro kuukausikohtainen hinta 	<ul style="list-style-type: none"> Kerro ay-liikkeen ansioista, haluatko että näitä on jatkossakin? 		<ul style="list-style-type: none"> Anna kuitenkin jo jotain tietoja
KYSY	<ul style="list-style-type: none"> Maksaako oikeasti liikaa, jos selvität ensin mitä saat? Esim. lakimiespalvelut yksityiseltä ostettuna on kallis Mitä muut vakuutuksesi maksavat? 	<ul style="list-style-type: none"> Tunnetko työolainsäädäntöä ja sopimuksia hyvin? Entä ura-asioita? Seuraatko työaikalain kehitystä? Osaatko arvioida paljonko sinun pitää saada palkkaa, jos esim. vaihdat alaa? Konkretisoi esimerkkutilanne: haluatko käyttää kaiken oman ajan asioihin perehtymiseen? Miten hoitaisit tämän tilanteen itse? Entä jos työnantaja haluaa keskustella vain luottamusmiehen kanssa? 	<ul style="list-style-type: none"> Oletko tietoinen mitä liitto tekee? Katsotaanko tästä? Sinua ei siis kiinnostaa palkkasi eikä lomasi? Ok. Kiinnostaako raha ja hyvinvointi? Miksi? Vanhempasi ovat luoneet sinulle tällaisen työelämän. Minkälaisen työelämän sinä haluat lapsillesi? 	<ul style="list-style-type: none"> Sopii, milloin voidaan jutella uudestaan?

