



WIE IS DIE MAN ?

Tgi : levend werken met groepen

Systeemcoach familieopsteller

Authentiek leiderschap

Vrijwilligersacademie Limburg

Inhouse vormingen en steun voor teams

Vermesen Erwin

0498148762

e.vermesen@telenet.be

Wie is wie?

- Wie ben je?
 - bij welke vereniging ben je aangesloten?
 - Wat is je functie?
 - Welke activiteiten doen jullie?
 - Wie is jullie doelgroep?

Inhoud van vandaag

- De 'goede' vrijwilliger
- Hedendaags vrijwilligerswerk
- Verwachtingen van vrijwilligers
- Werven van vrijwilligers

Wanneer is iemand een goede vrijwilliger?

Bestaat de vrijwilliger zoals wij hem of haar willen?

We hebben een ideaalbeeld

Maatschappelijke veranderingen

Wat is er volgens jou veranderd op het vlak van vrijwillig engagement?

Ontwikkelingen in het vrijwilligerswerk

1. De verschillende types van vrijwilligers

Welk type van vrijwilliger ben jij?

WIE is die VRIJWILLIGER ANNO 2023 ?

	Klassieke type	Nieuwe type
inspiratie	<i>Collectieve noden</i>	<i>Individuele noden</i>
organisatiekeuze	<i>Verankerd in traditie</i>	<i>Persoonlijke interesse</i>
Keuze activiteiten	<i>Behoeft organisatie</i>	<i>Ontplooiing, kosten-baten</i>
intensiteit	<i>Langdurig, frequent</i>	<i>Beperkt, afgebakend</i>

Geen 'typetjes', wel gewoon: 'hedendaagse vrijwilliger

Kenmerken hedendaagse vrijwilliger

- *combineert inzet met persoonlijke zoektocht naar identiteit en zingeving*
- *is kieskeurig*
- *engageert zich als een nomade*
- *eist professionaliteit*

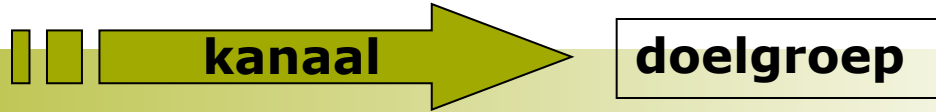


Vormingplus Limburg

Welke communicatiekanalen heeft je vereniging?

Via welke weg komt je doelpubliek aan informatie

Kanaal vs. publiek



- Koud tot lauw □ folder
- Warm □ brochure / tijdschrift
- Iedereen □ website (omvattend en up-to-date)
- Specifieke kanalen
 - Jongeren via bvb. Email, What's App
 - Ouderen via bvb. brief of mond aan mond

Hoe gaat jouw vereniging te werk als je nieuwe vrijwilligers wil werven?

Maak van werven
een continue
bezigheid

Werk met
een
wervingsplan

Bouw tijd in om je
doelpubliek voor
te bereiden



Praktijkvoorbeeld werven: +2-methode

Wil je binnen 3 maanden meer bestuursleden?

Gebruik de ‘+2-methode’

Een kwestie van het gewoon te doen

Eerste stap:

Vraag de andere bestuursleden of ze nieuwe vrijwilligers willen

Indien ‘ja’, leg je de ‘+2-methode’ uit

meer dan 75% kans op succes

DE +2-METHODE

BEDOELING

Binnen 3 maanden telt de bestuursvergadering

Met de hulp van alle bestuursleden

Minstens 2 nieuwe bestuursleden

DE ‘+2-METHODE’

3 GROTE STAPPEN

1. *namen zoeken en afspraken maken*
2. *Ieder bestuurslid spreekt minstens 2 mensen aan uit de brede kennissenkring*
3. *nieuwe mensen verwelkomen*

Elke stap duurt ongeveer 30 tot 45 minuten

STAP 1: NAMEN EN AFSPRAKEN

Tijdens een bestuursvergadering

- 1. De vraag beantwoorden: ‘zoeken we mensen voor welbepaalde taken. Zo ja, voor welke?’**
 - Als het voor jullie onbelangrijk is welke taken de nieuwe bestuursleden zullen moeten opnemen, dan is het ook goed.
- 2. Iedereen noemt 2 tot 5 namen uit kennissenkring**
 - Gepensioneerde kruidenier, leerkracht, loodgieter, dokter,...
 - Nooit zeggen ‘die gaat dat toch niet willen doen’
- 3. Afspraken noteren op afsprakenblad**
 - Wie spreekt wie aan? Tegen wanneer?
 - Dit blad aan alle bestuursleden bezorgen

STAP 2: KENNISSEN AANSPREKEN

Ieder bestuurslid spreekt de afgesproken personen aan

Tips

- Kies een goed moment
- Vertel dat je op zoek bent naar extra bestuursleden
- Leg uit wat je afdeling allemaal doet
- Vertel waarom jij je engageert
- Zeg dat het absoluut niet moeilijk is om zich te engageren
- Vraag ‘ wil je het eens voor een half jaar proberen?’
- Beloof een goede verwelkoming

STAP 3: VERWELKOMING

Tijdens bestuursvergaderingen de nieuwe mensen

1. Zeer hartelijk verwelkomen
2. Vragen te zeggen wie ze zijn (naam, interesses)
3. Vertellen wie de andere bestuursleden zijn
4. Kort vertellen wat de afdeling het komende half jaar zoals van plan is
5. Documentatie en eventueel een bloemetje geven

Direct na de eerste twee à drie bijeenkomsten

1. Individueel vragen 'hoe vind je het?'
2. Ingaan op hun antwoord

het wervingsplan

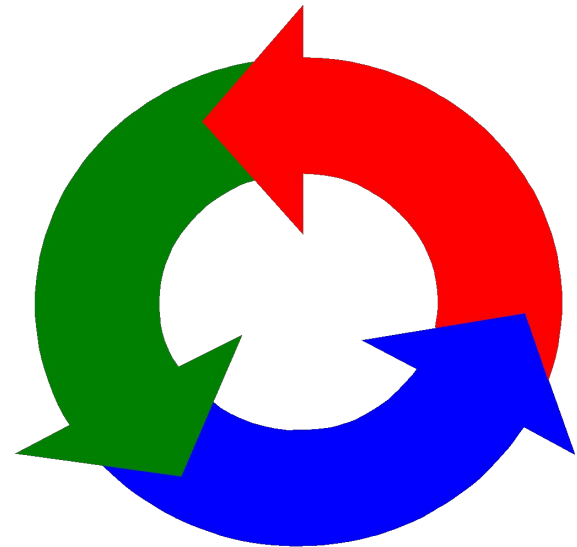
Het doel = resultaat

- nauwkeurig omschrijven !
- drie vragen :
 - voor welke functie en taken ?
 - welke vaardigheden/ capaciteiten moeten de vw-ers hebben?
 - hoeveel ?
 - binnen welke termijn ?

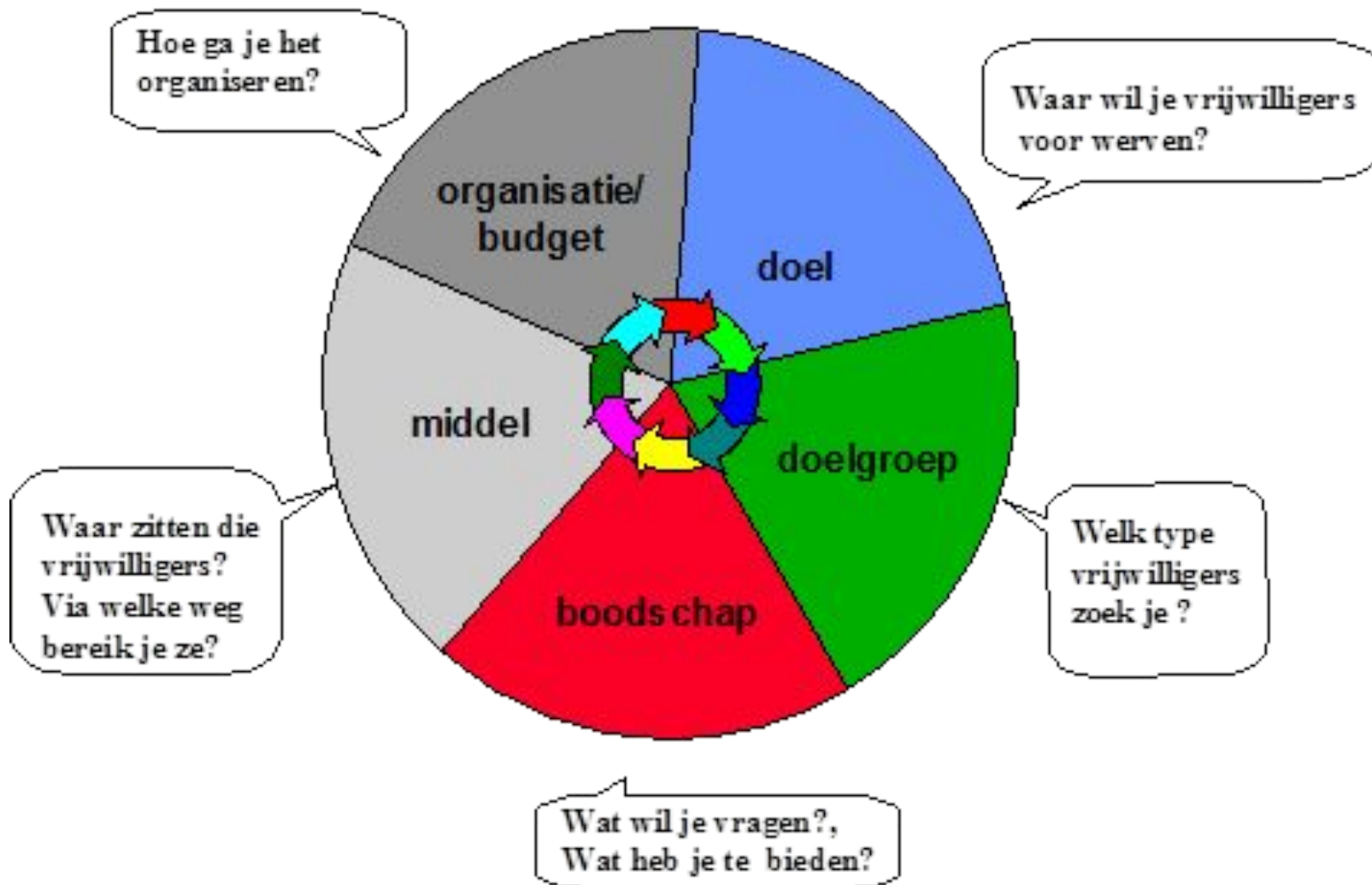
het wervingsplan

Communicatiekanalen

- mondeling
 - persoonlijk (!)
 - in groep
 - via tussenpersonen



DE WERVINGSCIRKEL



STAP 1:

WERVEN MET EN VOOR EEN DOEL

Het wervingsdoel

Voor **welke taken of projecten** zoekt u vrijwilligers?

Voor kortere of langere **tijd**?

Voor hoeveel **uur/dagdelen**?

Wat moeten ze **kunnen**?

STAP 2: WIE WILT U BEREIKEN, DE DOELGROEP

De doelgroep

Maak een **profiel** van het type vrijwilliger dat u zoekt.

Waar zitten deze mensen, **hoe groot** is de doelgroep?

STAP 3: WAT IS UW BOODSCHAP, WAT HEBT U TE BIEDEN?

In de boodschap vertaalt u het **wervingsdoel** naar uw doelgroep. Het bedenken van de boodschap is een creatief proces. Of u nu mondeling nieuwe vrijwilligers gaat benaderen, of schriftelijk met een folder of advertentie. In alle gevallen gaan we als het ware op de **stoel van de doelgroep** zitten en bekijken de wereld vanuit **diens ogen**. Dat maakt de kans groter dat de doelgroep zich herkent in uw boodschap.

STAP 4: KANALEN EN MIDDELEN

Soms zoeken organisaties het te ver van huis. Het belangrijkste kanaal is het eigen netwerk. De beste manier van werven is nog steeds via **persoonlijke contacten** in de eigen achterban van de organisatie (de leden, de ouders, de buurtbewoners, de familie) en in de **eigen netwerken** van de leden van de organisatie. Er gaat nog steeds niets boven de wervingskracht van persoonlijk benaderen van mensen: *we hebben u nodig!*

STAP 5 ORGANISATIE

Het budget:

Wanneer moet het materiaal klaar zijn?

Wanneer is het een goede tijd om een mailing de deur uit te doen?

Wie gaat schrijven, voorbeelden zoeken?