

*Improving the lives of women and girls
 through programs leading to social
 and economic empowerment.*

## Soroptimist International of the Americas

**Dica de Recrutamento: Você está escutando?**

Enquanto fazendo recrutamento de sócias, ouça com atenção para um (ou mais) sinais que indicam o que as sócias em potencial podem estar querendo da afiliação. Deste meio, você pode enfatizar o que o seu clube tem a oferecer para preencher o que elas querem.

Comprometimento de sócias, e sócias em potencial, são uma força quando elas entendem os benefícios de seu voluntariado a outros e a si próprias. Personalizando a sua abordagem você fará com que a sócias se sintam confortáveis em trabalhar com você em direção da missão Soroptimista.

* Fique atenta para obter um bom entendimento dos assuntos específicos que são importantes para sócias em potencial
* Promova oportunidades para utilizar ou desenvolver habilidades/talentos de sócias em potencial
* Estimule diálogo sintonizado nas necessidades de mulheres e meninas que servimos, isto capta o entusiasmo e promove a oportunidade de “propagar a outros”.

Desenvolver a habilidade de realmente ouvir envolve achar algo no que está sendo falado que pode ser usado para ajudar gerar um diálogo significativo. Quando mais interagimos face a face, e ouvimos o que está sendo comunicado, sócias e sócias em potencial ficam sabendo que nós temos interesse em suas opiniões e idéias. Identificando os talentos ou interesses que as sócias/ sócias em potencial tem, e o que elas podem e gostam de fazer, você pode identificar maneiras para que elas fiquem envolvidas em coisas que correspondem as expectativas delas.

Colocando foco nas razões para afiliação, e assegurando que as suas expectativas sejam atendidas, não somente irá ajudar com o recrutamento e retenção, mas também será evidente através da qualidade do trabalho do seu clube. Todas as pessoas querem se sentir importante, necessárias, respeitadas e apreciadas. O segredo de recrutamento de sócias, como também o de retenção de sócias, é saber sobre seus talentos e áreas de competências delas, para ajudá-las ver como elas se encaixam com esses talentos e como elas podem contribuir de forma importante e significativa.

Assim que as novas sócias se afiliam, o estabelecimento de relacionamento e torna ainda mais importante. Não sabe exatamente como começar? Comece perguntando. Que tal mandar um pequeno e-mail ou bilhete “Estamos preenchendo suas expectativas?” para as novas sócias após um certo período de tempo – três ou seis meses? Esta é uma ótima maneira de ficar sabendo se o seu clube está atendendo as expectativas das sócias logo no início, e assim identificar os pontos fortes, fracos e estabelecer prioridades.

Depois, esteja preparada para ouvir – realmente ouvir e agir para fazer melhorias!