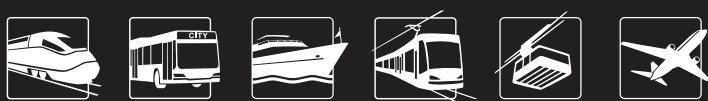


Intégrer le recrutement des membres au quotidien sur la place de travail

2012



Deine starke Gewerkschaft
Ton syndicat fort
Il tuo forte sindacato

Distribution :

- Comité SEV
- Membres des comités centraux
- Présidents de section
- Caissiers des sections
- Présidents des groupes
- Commissions SEV
- Secrétaires syndicaux

Edition :

Mai 2013

2

15 suggestions pour l'entretien personnel de recrutement

«Ne compte pas seulement ce que l'on dit, mais comment on le dit»

«Qui a toujours peur de se brûler la bouche mangera toujours froid»
(Knut Becker)

1 Comportement fondamentalement positif

- Succès et échecs dépendent beaucoup du comportement personnel
 - Si je suis convaincu → je peux convaincre
 - Si je ne suis pas convaincu → cela devient plus difficile
 - J'accepte mon interlocuteur tel qu'il est
 - Le prendre au sérieux

2 Une bonne préparation est payante

- Savoir de quoi l'on parle
- Les cours et les entraînements aux entretiens de recrutement sont une bonne aide

3 Trouver la bonne introduction

- Commencer par une question
 - «Connais-tu le SEV?»
 - «Que penses-tu du SEV?»
 - «Que sais-tu du SEV?»
- Laisser parler le membre potentiel, comme on dit: aller le chercher «sur son terrain»

4 Dialogue et non pas monologue

- Continuer à aller sur le terrain de l'interlocuteur, le laisser s'exprimer
- Ne pas faire de trop longs discours
- Demander des réponses à l'interlocuteur:
 - «Pensez-vous que le SEV ne fait rien ...»

5 Il faut pouvoir s'entendre avec son interlocuteur

- Si tu n'aimes pas quelqu'un, tu ne pourras pas le recruter
- Il vaut alors peut-être mieux envoyer un/une collègue
- C'est pourquoi il est important que plusieurs personnes fassent le travail de recrutement

6 Faire attention à «où» et «quand»

- Ne pas faire d'entretien entre deux portes
- Les deux parties doivent avoir le temps et l'envie de faire un tel entretien
- Si on est pressé par le temps on aura tendance à recevoir une réponse négative ...

7 Le bon ton

- Je veux te connaître toi, mon interlocuteur / mon interlocutrice
- Poser des questions
- Rester toujours poli et objectif même si des critiques sont formulées
- Ne critiquer personne devant les autres

8 Rester flexible tout en étant concentré sur le but

- « Celui qui en foot ne fait pas de belles passes et ne tire pas de but ne gagnera jamais »
- La politesse et l'objectivité doivent dominer, car l'objectif reste en tout temps l'adhésion
- Discuter fermement et franchement, car nous sommes convaincus du SEV

9 Un dialogue doit se développer

- Ne pas déclencher de rivalité
- Le SEV a des positions et des objectifs → les montrer avec pertinence et dans leur ensemble
- Nous avons beaucoup obtenu, mais comment ? Pourquoi ?
- Nous voulons maintenir ce qu'il y a de bon et obtenir encore mieux

10 Etre convaincant mais pas faire celui qui sait tout

- Être trop sûr de soi → ressemble à de l'arrogance
- Je ne sais pas tout, mais beaucoup ... accepter ses propres lacunes
- Mon interlocuteur sait aussi quelque chose, ses expériences comptent aussi ...

11 Notre point fort: le consensus en tant que principe de base

- Un syndicat a un objectif commun, défendre cet objectif est une priorité
- Donner son avis, mais ce n'est pas l'élément déterminant dans le dialogue de recrutement

12 Dépister les attentes, les intérêts, les voeux

- Essayer de découvrir les voeux et les intérêts de l'éventuel futur membre
- Les approfondir avec des arguments

13 Définir les perspectives

- Le SEV ne gagne pas toujours mais nous ne nous résignons jamais.
- Nous sommes un syndicat utile et dynamique et nous nous posons avec nos membres des questions sur l'avenir.
- Celui qui se résigne et qui râle n'a pas de perspective d'avenir valable

14 Rechercher une conclusion positive

- Toujours garder cet objectif en mémoire
- « Alors plus rien ne s'oppose à une adhésion, peux-tu t'imaginer devenir membre ? »
- Rester calme et serein à ce moment
- Franchir le prochain obstacle avec confiance

15 Ne pas lâcher prise

- Résumer la discussion et mettre en avant les points convergents
- Ev. conclure d'un nouveau rendez-vous
- « As-tu d'autres voeux ... ? »
- En tous les cas ne pas jeter l'éponge après le premier rendez-vous
- Revenir à la charge quelques temps plus tard