**Praktische tips ledenwerfgesprek**

* Voer in eerste instantie een prettig gesprek met de mensen om een goede indruk achter te laten. Een nieuw lid werven is het achterliggende doel.
* Let op de kleding die u draagt.
* Wat is uw houding? Waar heeft u uw handen? En heeft u oogcontact?
* Wat zijn goede vragen in een wervingsgesprek om interesse te peilen?
	+ Volgt u de politiek?
	+ Heeft u bij de laatste verkiezingen gestemd?
	+ Hoe vindt u dat de gemeente bestuurd wordt?
	+ Als u wethouder zou zijn, waar zou u dan mee aan de slag gaan?
* Probeer de persoon aan te spreken op wat voor hem/haar relevant en begrijpelijk is.

Doe dit door a) vragen te stellen, b) samen te vatten wat u diegene hoort antwoorden ​en c) wederom door te vragen.

* Probeer de mensen te interesseren voor een lidmaatschap van onze politieke partij.

A. Wat levert het op?

* + U mag meepraten met de lokale, provinciale en landelijke politiek
	+ U krijgt stemrecht en dus de mogelijkheid om mee te beslissen
	+ U wordt op de hoogte gehouden van de lokale, provinciale en landelijke politiek
	+ U krijgt vier keer per jaar het ledenblad ‘CDA.nl – Het tijdschrift’
	+ U wordt uitgenodigd voor CDA-bijeenkomsten
	+ U krijgt ruimte uw talent een gezicht te geven
	+ U krijgt cursussen en opleidingen aangeboden
	+ U kunt makkelijker in contact komen met onze Kamerleden
	+ U krijgt ruimte uw expertises te ontplooien in een groot netwerk
	+ U ondersteunt uw ideologie
	+ U laat uw maatschappelijke verantwoordelijkheid zien

B. En wijs mensen op het proeflidmaatschap

* + U bent voor slechts € 19,95 al lid tot januari 2016, een vriendenprijsje
* Wijs op de antwoordkaart die de mensen simpel en snel kunnen invullen en gratis kunnen opsturen.
* Wanneer u het gevoel heeft dat iemand lid wil worden, overhandig hem\haar een pen met de antwoordkaart. U doet de kaart in dat geval zelf op de bus. Een stukje service.
* Let op dat u niet teveel pusht.
* Wanneer iemand geen lid wil worden, maar in de toekomst wel voor een lidmaatschap te interesseren is, kunt u het volgende overwegen:
	+ vraag of u zijn gegevens mag noteren op een lijst van potentiële belangstellenden die we over een jaar weer bezoeken.
	+ vraag of iemand mee wil naar een raadsvergadering of een afdelingsvergadering en plan meteen deze afspraak en zeg toe met hem mee te gaan (actieve afspraak!).
* Dring u zelf niet op.
* Luister goed en probeer in te gaan op hun opmerkingen.
* Zet de leden van het bestuur, de fractie en het campagneteam in. Ook de wethouders.
* U hoeft als werver niet op alle vragen antwoord te hebben. Het stellen van vragen heeft een grotere wervingskracht dan het beantwoorden. Mochten mensen met vragen zitten, bijvoorbeeld over onderwerpen die lokaal of landelijk spelen, noteer deze vragen dan en zeg toe dat ze beantwoord worden door het lokale raadslid of het Tweede Kamerlid dat hier over gaat.
* U kunt er voor kiezen om een A4’tje op te stellen met daarop de contactgegevens van leden van uw fractie en de verdeling hiervan binnen de raadscommissies. Deze kunt u na het gesprek geven aan uw gesprekspartner.
* Wanneer een huisgenoot of partner al lid is, wijs de mensen dan op het goedkope meerpersoonslidmaatschap en de meer dan 50% korting.
* Noem het CDA zoveel mogelijk. (‘Het CDA vindt dat ook, het CDA heeft het afgelopen jaar, namens het CDA bedank ik u voor uw tijd’).
* Bedank mensen te allen tijde voor het prettige gesprek, de aandacht, hun tijd.