

Välkommen i vår medlemstävling:

AOPA-Sweden DUBBELT UPP – Hur gör man?

Några tips och "goda råd":

För en lyckad värvning är det bra att jobba i några enkla steg:

- A. **IDENTIFIERA** – Det är naturligtvis bra att veta om personen Du försöker värva är rätt person för ett medlemskap. En person som är fullständigt fientlig till allt vad flyg heter är kanske inte så lämpligt att lägga energi på? **TIPS:** *Ställ aldrig en inledande fråga som kan besvaras med ett ja eller nej! Då kommer Du att omedelbart få värdefull information! Fråga t.ex. så här: "-Hur länge har Du varit pilot?" eller "Vad har Du för planer med ditt flygande?"*

- B. **INFORMERA** – Berätta att Du är med i AOPA-Sweden, och vad vi gör o.s.v. Berätta om både vårt viktiga arbete och våra medlemsförmåner. Lämna gärna även över en [AOPA-folder](#). **TIPS:** *Berätta alltid att det är direkt lönsamt att vara medlem i AOPA-Sweden. Denna strategi är grundläggande i vårt arbete, och nya medlemsförmåner tillkommer ständigt.*

- C. **FÅ ACCEPTANS** – Nu börjar själva värvningen! Allt eftersom personen accepterar det Du informerar om, så kommer hans/hennes intresse för ett medlemskap att växa fram. Ibland sker detta snabbt, och ibland långsamt. Det gäller att avgöra om personen nu är mogen för ett medlemskap eller ej. Det kan krävas några dagars fundering. Bryt då här och återkom senare. Ge aldrig upp! **TIPS:** *Tala gärna om vilka andra i personens närhet som är med i AOPA, och om Du har medlemmar i närheten, så låt dem hjälpa till!*

- D. **TECKNA** – Nu är ditt erbjudande accepterat, och personen vill gå med i föreningen. Ibland säger han/hon t.ex. *"Jag går in på AOPA`s hemsida och anmäler mig"*. Kommer detta verkligen att bli av?? Därför kontrar Du direkt med: *"-Det fixar jag direkt åt Dig, så är allt klart!"* Därefter tar Du fram [Värvningsblanketten](#) och skriver in alla uppgifter. Lämna sedan högerdelen till den nye medlemmen och hälsa honom/henne välkommen till AOPA-Sweden!

Så enkelt är det ☺.

AOPA-Sweden – Member Relations