

La misión de Soroptimist es mejorar   
la vida de mujeres y niñas en comunidades  
 locales y mundiales.

## Soroptimist International de las Américas

Consejo de Reclutamiento: 5 Pasos Fáciles para Aprovechar al Máximo la campaña de reclutamiento Todas A Bordo del Barco Soroptimista

¿Su club ya está a bordo del barco Soroptimista? ¿Está aprovechando todos los excelentes recursos disponibles en la página web de la campaña de reclutamiento en: <http://bit.ly/siamembership-s>? ¡Sabemos que hay mucha información para digerir, así es que si no está segura de dónde empezar, los siguientes cinco pasos la orientarán hacia un comienzo estupendo!

1. Lleve a cabo una [Evaluación del Club](http://www.soroptimist.org/members/membership/MembershipDocs/RecruitReten/SampleClubAssessment_04_2014_S.docx) y utilice los [Recursos Para un Club Saludable](http://www.soroptimist.org/members/all-aboard-the-membership/all-aboard-the-membership-spanish.html#preparing-for-new-members-s).

A medida que su club se prepara para traer muchas nuevas socias a través de la campaña de reclutamiento, ¡asegúrese de estar lista para recibirlas con los brazos abiertos en un club saludable y vibrante! Tómese tiempo a principio del año para llevar a cabo una Evaluación del Club y abrir los canales de comunicación para discutir "las cosas difíciles" que puedan estar obstruyendo su camino. Recuerde que las nuevas socias vendrán con nuevas ideas, y para poder involucrarlas ¡hace falta una cultura del club que sea abierta, flexible y positiva! Visite todos los Recursos Para un Club Saludable y ¡aplíquelos para asegurar que está dando un buen primer paso adelante respecto de las socias potenciales!

1. Conozca los [4 grupos objetivo](http://www.soroptimist.org/members/all-aboard-the-membership/all-aboard-the-membership-spanish.html#target-market-information-s), cómo comunicar y comercializar a Soroptimist en esos grupos y a identificar candidatas.

El personal de SIA ya investigó por usted y desarrolló los materiales que usted puede utilizar para reclutar socias de los 4 grupos del mercado objetivo: ¡Baby Boomers, Gen Xers, Milenarias, y familia & amigos! En cada una de las generaciones, usted encontrará un Perfil Generacional para poder aprender más sobre las mujeres que reclutará en el grupo de esa edad, una lista de eventos y mujeres destacadas con las que crecieron, y un documento final detallando maneras específicas en las que usted podrá comunicarse con ellas y comercializar a Soroptimist. Encontrará muchas maneras de preparar a su club con consejos sobre las diferentes maneras en las que cada generación prefiere trabajar en proyectos y en grupos. En el área de Familiares y Amigos, hay un perfil y consejos para comunicar y comercializar a Soroptimist a aquellas que ya están en su círculo. ¡Lea sobre cada uno de esos grupos y adapte las sugerencias de comercialización para reclutar a mujeres objetivo en su propia comunidad!

1. Haga contacto/organice un evento - ¡utilizando los [materiales promocionales](http://www.soroptimist.org/members/all-aboard-the-membership/all-aboard-the-membership-spanish.html#promotional-materials-s)!

Para atraer a nuevas socias, usted deberá contactarlas directamente e invitarlas a una reunión u otro evento del club! Mantenga a este evento corto - recuerde respetar el tiempo de sus socias potenciales mientras deciden qué harán. En la página web de la campaña de reclutamiento encontrará folletos profesionalmente diseñados y otros materiales promocionales que podrá personalizar para incluir la información de su propio club, publicar en su comunidad local, y entregar para promocionar su próximo evento. Tenga tarjetas de reclutamiento para compartir con cualquier persona que usted conozca que pueda ser una socia potencial - ¡imprímalas usted misma o encuéntrelas en la [Tienda del Barco Soroptimista](http://www.soroptimist.org/rise/SIA/mp/MemberSHIP.aspx)!

1. ¡Pídales a las socias potenciales que se unan a su club!

Luego de ese primer contacto inicial, o durante su evento de reclutamiento, ¡asegúrese de hacer seguimiento y pedirles a sus candidatas que se hagan socias del club! Eso suena simple, pero es un momento esencial en el proceso de reclutamiento. Al pedirles a las candidatas que se asocien directamente, usted reafirma su valor y puede quitar cualquier retraso causado por dudas o incertidumbre. ¡Hágales saber lo contenta que está usted y las socias de su club en darles la bienvenida lo antes posible!

1. [Dele la bienvenida a las nuevas socias](http://www.soroptimist.org/members/membership/MembershipDocs/RecruitReten/welcomingnewmembers-s.pdf) y bríndeles una [orientación](http://www.soroptimist.org/members/membership/MembershipDocs/VideoTip_Orientation_S.docx).

Recuerde, la retención comienza el primer día de una socia. ¡Hay mucho que aprender sobre nuestra maravillosa organización! Asegúrese de brindar orientación para sus nuevas socias para que tengan confianza en sus conocimientos sobre Soroptimist y en su compromiso, y considere asignarle a una mentora. Bríndeles a las nuevas socias toda la información que necesitan acerca de unirse a comités e involucrarse en actividades de voluntariado lo antes posible. ¡Y celebre a sus nuevas socias! Ríndales homenaje con una ceremonia de inducción en la primera reunión luego de que se hagan socias.

¡Este será un gran año para su club y para la federación! Mantenga esta guía a mano durante los meses que vienen, para que usted y las socias del club puedan hacer seguimiento con el proceso de reclutamiento y mantener una gran envión a bordo del barco Soroptimista!