



SOROPTIMIST  
Best for Women®

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

## SOROPTIMIST INTERNATIONAL DE LAS AMÉRICAS

### ¡Sube la Temperatura! ¡Caliente! ¡Caliente! Entendiendo Tres Botones Esenciales del Reclutamiento

Por: Nicole Simmons, Directora de Membresías

Actualizado febrero 2015, originalmente publicado en *Best for Women: Junio/Julio/Agosto 2010*

El futuro de Soroptimist depende del reclutamiento de socias hoy. La importancia de Soroptimist para las mujeres y las niñas alrededor del mundo está personificada a través de nuestra capacidad para responder a las necesidades de hoy mientras mantenemos la mirada hacia adelante. Reclutando nuevas socias - invitando a otras a la fiesta - servirá de sostén para los clubes mientras los guía hacia el futuro.

Hay un número de razones por las que las mujeres deben hacerse socias de Soroptimist. La membresía no sólo les ofrece recompensas intangibles como la amistad y la gratificación personal, sino que las socias reciben también otros beneficios individuales al unirse a Soroptimist, como ser:

- Suscripción a "[Best for Women](#)," nuestro boletín impreso dos veces al año que ofrece importante información e historias inspiradoras sobre las mujeres y las comunidades a las que servimos.
- Acceso de actualizaciones a nuestro blog mensual "[Resumen Soroptimista](#)" que la mantiene actualizada sobre las iniciativas y actividades de Soroptimist.
- Desarrollo de liderazgo y las oportunidades para hacer conexiones en las [reuniones de los clubes, conferencias regionales, la Convención Bienal y otras reuniones.](#)
- Oportunidad de brindar observaciones, ofrecer sugerencias a través de [Facebook](#), [Twitter](#), [LinkedIn](#), y [YouTube](#); encuestas en línea; y otras actividades de investigación de mercado.
- Oportunidad de [inscribirse](#) y participar en [LiveYourDream.org](#), una inspiradora comunidad en línea impulsada por Soroptimist donde usted, sus amigas y su familia pueden apoyar a las mujeres y a las niñas en su búsqueda por llevar mejores vidas con la ayuda de los programas de Soroptimist, mientras aspiran a vivir también sus propios sueños.

- Acceso a información de contacto de otras socias, clubes y líderes a través de nuestros [directorios en línea](#).
- Invitaciones a aprovechar las ofertas especiales y descuentos a través de nuestro [Programa de Auspicios Corporativos](#), que les permite a las socias recibir servicios valiosos y personalizados de organizaciones similares que apoyan la misión de SIA.

En general la gente se ofrece como voluntaria y se une a Soroptimist porque desean ayudar a los demás. Sin embargo, debido a las crecientes demandas de atención y tiempo de voluntariado, es útil entender y aceptar que una socia potencial puede estar buscando una actividad que cumpla con sus propias razones y motivaciones.

En el "Cuaderno de Ejercicios de la Guía Fácil para Resultados Espectaculares de Membresía" la experta en estrategias de membresía y Presidenta de People Power Unlimited, LLC, Cynthia D'Amour identificó tres beneficios clave-tres botones CALIENTES-que motivan a las personas para unirse y mantenerse involucradas:

**Desarrollo personal y profesional.** Esto incluye programas de educación formal y las aptitudes que las socias aprenden mientras están activas en su club. Por ejemplo, una socia potencial comenta que está en transición hacia una nueva carrera. Usted conoce a una socia actual que tiene varios años de experiencia en ese campo e inmediatamente le ofrece presentarlas.

**Contribución hacia un bien mayor.** Esto puede ser donar hacia una beca o servir de mentora para una profesional joven. La socia potencial indica que ella desea hacer una diferencia. Usted le habla de los proyectos del club y cómo afectan el área local, y los programas Soroptimistas que van más allá de la comunidad para mejorar las vidas de las mujeres y las niñas a nivel global.

**Participación en la comunidad.** Las personas desean sentir que pertenecen a un círculo de amigos a los que les importa. Si la socia potencial dice que está buscando una oportunidad que también puede ser divertida y social, mencione las fiestas anuales del club a fin de año, almuerzos sociales mensuales, o los viajes mensuales en autobús a un mega mall/centro comercial.

Cuando reclute socias, escuche atentamente para una (o más) de estas pistas. Practique el arte de "leer" a las personas. Esta aptitud es importante y puede utilizarse para reclutar nuevas socias y también en su vida profesional y personal. Tenga en mente que estamos más cómodos con las personas que percibimos que son como nosotros.

Una vez que sienta que ha "leído" a la persona, entonces podrá acercarse mejor a ella y hacer hincapié en sus "botones calientes"-resaltando lo que su club Soroptimista puede ofrecer.

Los compromisos de las socias y socias potenciales se ven fortalecidos cuando ellas entienden los beneficios de su voluntariado para otros y ellas mismas. Personalizando su estrategia, hará que la socia potencial se sienta cómoda al unirse a su club y trabajar con usted para lograr la misión Soroptimista.

***Errores frecuentes de los "botones calientes" que evitar***

**Poner todo el énfasis en un beneficio clave.** Personas diferentes buscarán resultados diferentes. Incluya todos los beneficios en sus eventos y materiales promocionales.

**Pensar que las socias deben recibir todos los beneficios y no molestarse en explicarlos en materiales promocionales o en las reuniones.** Debe recordárseles a las socias regularmente por qué vale la pena la inversión de su tiempo y dinero estando activas en el club para poder mantener a su participación como prioridad.

**Subestimar lo difícil que es para una persona típica involucrarse con personas a las que no conoce.** El entrar en un salón lleno de extraños es una experiencia muy estresante para la mayoría de las personas. Ayude a las nuevas socias a vencer sus miedos y encontrar su zona de comodidad en su comunidad.

Fuente: Cuaderno de Ejercicios de la Guía Fácil para Resultados Espectaculares de Membresía/Lazy Leader's Guide to Outrageous Membership Results Workbook," por, Cynthia D'Amour