

SOROPTIMIST INTERNATIONAL DE LAS AMÉRICAS

Orientaciones que Funcionan para Nuevas Socias

Por Cynthia D'Amour, MBA; www.chapterleadersplayground.org

Originalmente publicado en *Best for Women: Septiembre/Octubre/Noviembre 2009*

Si usted involucra a nuevas socias y les demuestra el valor de la experiencia dentro de los 60 días de unirse a su club, aumentará dramáticamente las posibilidades de que ellas renueven al final de su primer año de membresía. Una orientación para nuevas socias efectiva ayuda a agilizar este proceso. La meta final de un evento de orientación es servir de inspiración para que las nuevas socias se conviertan en socias activas y a largo plazo. Algunas metas adicionales incluyen:

- Brindarles a las nuevas socias un panorama mejor de su club y de cómo formarán parte de él y encontrarán lo valioso de su membresía.
- Conocer a las jugadoras principales en su club.
- Conocer a otras socias.
- Avisarles sobre oportunidades para que se involucren.
- Y ¡afianzarlas en la idea de que fue fabuloso haberse unido a su club!

Cinco consejos para una orientación fabulosa:

1. Mantenga la "charla oficial" breve y vaya al grano.

A menudo las orientaciones de clubes son aburridas y se alargan demasiado. Deberá dejar tiempo para que las nuevas socias conozcan a otras. En una orientación de una hora, las presentaciones deben mantenerse en 20 minutos o menos. Brinde límites de tiempo específicos para todas las que vayan a hablar. Querrá que las nuevas socias se sientan entusiasmadas por unirse a su grupo-no sentir pavor por su próxima reunión aburrida.

2. Haga que socias clave como por ejemplo su Junta, oficiales, y Coordinadoras de comités asistan e interactúen con las nuevas socias.

Las nuevas socias están muy entusiasmadas cada vez que una oficial les dedica un momento. Esta corta interacción las ayuda a sentirse que son una adición importante para el club. También es una oportunidad fabulosa para reclutar en persona para el trabajar en el comité. Esta interacción personal es una manera poderosa de involucrar a nuevas socias.

3. Ayude a las nuevas socias a conocer a otras durante sus orientaciones.

Usted puede utilizar actividades para "romper el hielo" para hacer que la conversación fluya. Otra idea es que una socia existente actúe de anfitriona y les presente a cada una de las nuevas socias a las demás. También es un buen momento para un programa interactivo corto sobre cómo construir una red de conexiones en su club. Recuerde que su meta es ayudar a las nuevas socias a encontrar compañeras en su grupo-hace que sea más fácil que se involucren.

4. Bríndeles a las nuevas socias una hoja para inscribirse en un comité y trabajar en proyectos especiales.

A medida de que sus nuevas socias conocen a las diferentes coordinadoras y aprendan acerca de los diferentes proyectos, se darán una mejor idea de lo que coincide más con sus propios intereses. Puede que algunas le entreguen su hoja de inscripción esa misma noche. La mayoría de las nuevas socias se sentirán abrumadas y deberán entregarla más tarde.

5. Coordine que alguien haga seguimiento con las nuevas socias dentro de las dos semanas luego de su orientación.

Fíjese si tienen más preguntas. Si no han completado las hojas de trabajo del comité, la persona que hace el seguimiento puede hacerlo por teléfono. Las personas que hacen seguimiento deben alentar a las nuevas socias a que asistan al próximo evento y compartir detalles que hagan que las nuevas socias sientan más confianza.

Una orientación bien planeada les ayuda a sus nuevas socias a dar sus primeros pasos con confianza para construir una relación a largo plazo con su club.

Cynthia D'Amour, MBA, fundadora del Chapter Leaders Playground, es la autora de varios libros incluyendo "How to Turn Generation Me into Active Members of Your Association" (Cómo transformar a la generación del YO en miembros activos de su asociación), y es una oradora frecuente en eventos de liderazgo. Cynthia ha sido presentadora en varios eventos de SIA y fue Oradora de Apertura en la 41ra Convención Bienal.