

Vrijwilligers en ledenbinding

Zaterdag 5 november 2022

Welkom!

*NOC*NSF & LKCA & Rabobank*



Marleen van Engelen

Marleen van Engelen-Sprekend Marleen | LinkedIn

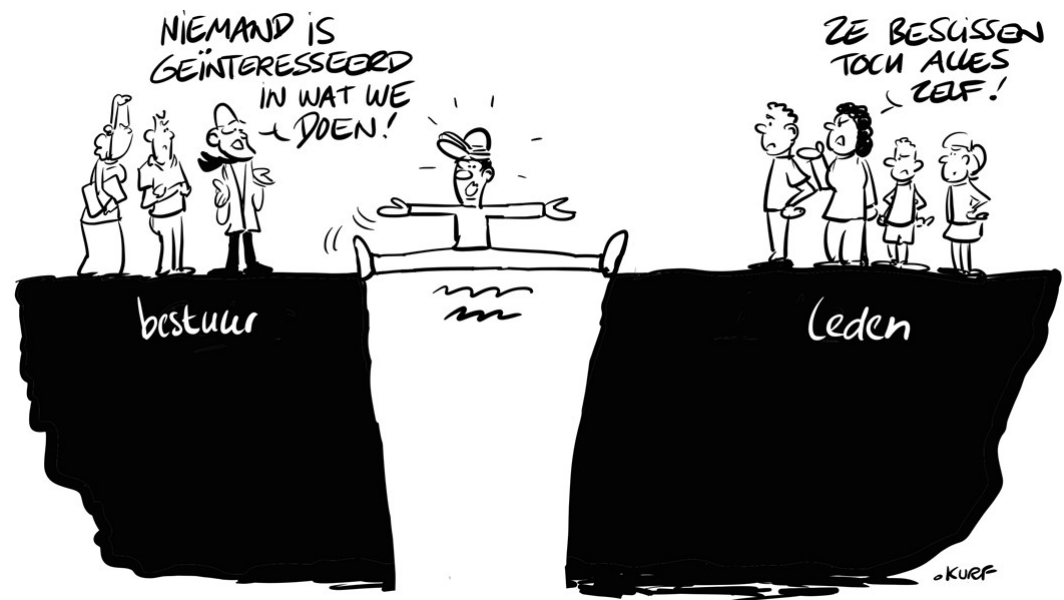


BACK  BASICS



In vogelvlucht: van effectief besturen naar meer vrijwilligers

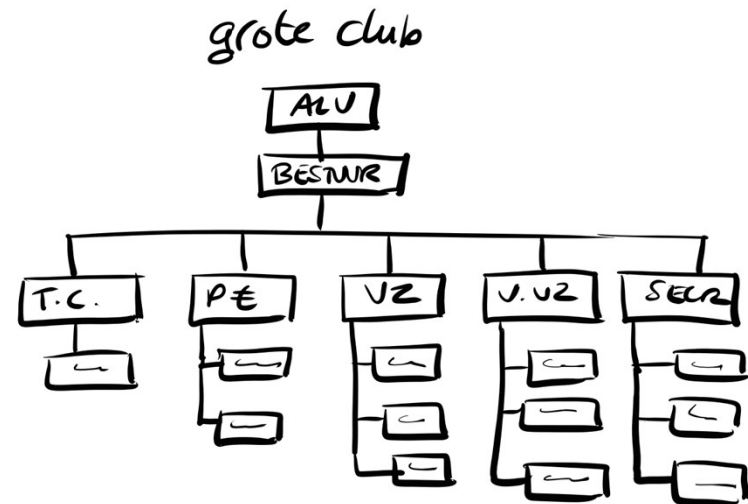
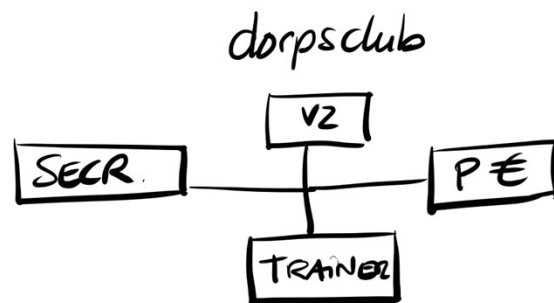
- Een bestuur bestuurt!
- Hoe krijg je dat voor elkaar?
- Hoe betrek je vrijwilligers?



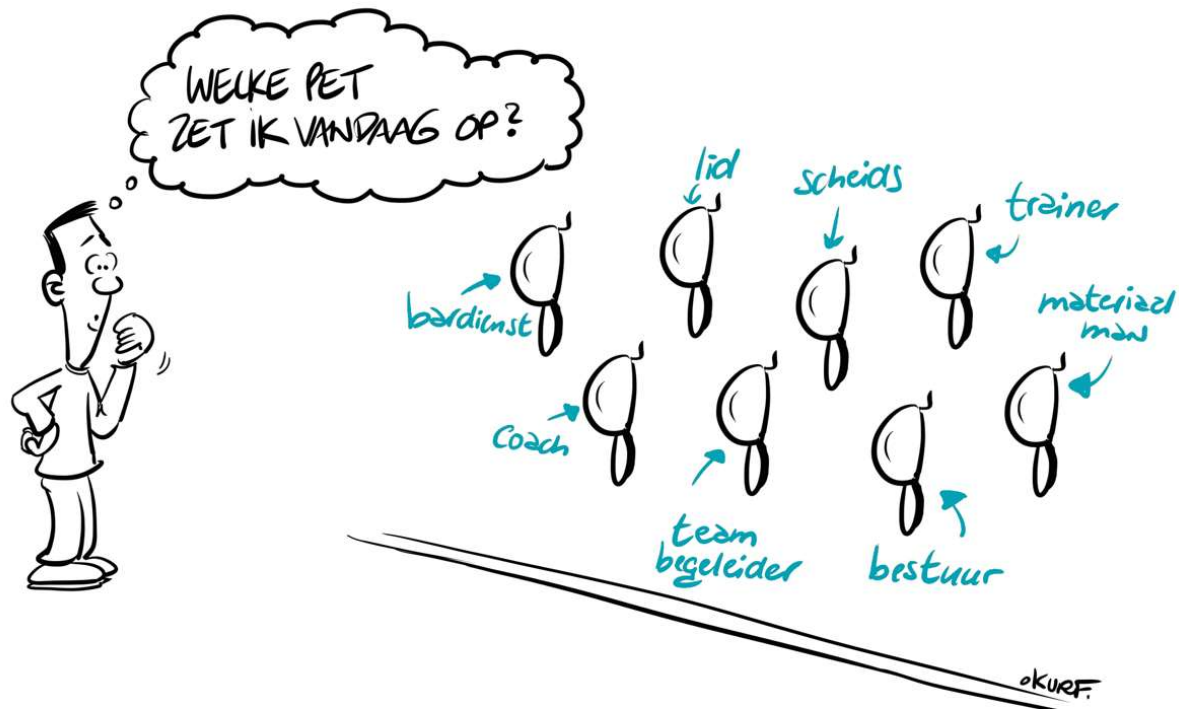
Drie niveaus in de vereniging

Besturen: beleid, visie, organisatie, bezetting, externe relaties → <i>Hoe bescherm jij je eigen takenlijst en tijdsbesteding?</i>
Managen/coördineren: plannen, begeleiden, motiveren, aanspreken → <i>Wie is hier goed in en vind dit leuk om te doen?</i>
Uitvoeren: actie, aanpakken, creativiteit → <i>Hoe maak je taken uitdagend en aantrekkelijk voor leden?</i>

Structuuroplossingen?



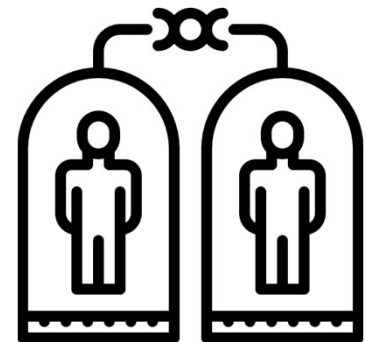
Gedragso oplossingen!



Denk hier eens over na...

Komende drie maanden loopt er een kloon van jou rond op de vereniging, die al jouw taken uitvoert, précisément op de manier zoals jij dat wilt.

**Wat ga jij doen nu jouw taken door een kloon worden gedaan?
En hoe kan je ook zónder die kloon meer aan díe taken toekomen?**



De cirkels van betrokkenheid

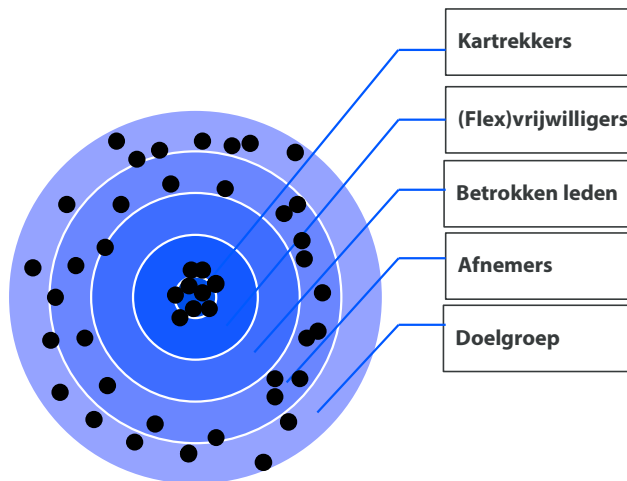
Uitdaging: leden enthousiasmeren richting de kern van de club



Wat is de situatie op jouw vereniging?

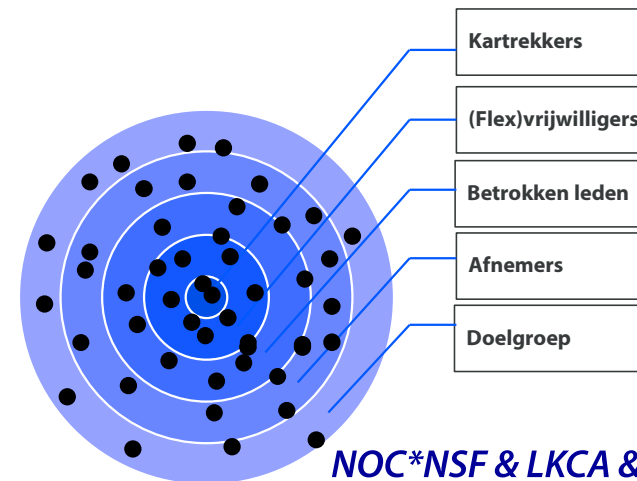
De realiteit bij veel clubs:

Veel taken bij weinig mensen. Een kloof tussen harde kern en rest van de leden. Vrijwilligers zoeken voelt als trekken aan een dood paard. Kartrekkers zijn veelal uitvoerend bezig en zien geen kans om persoonlijk in leden te investeren.



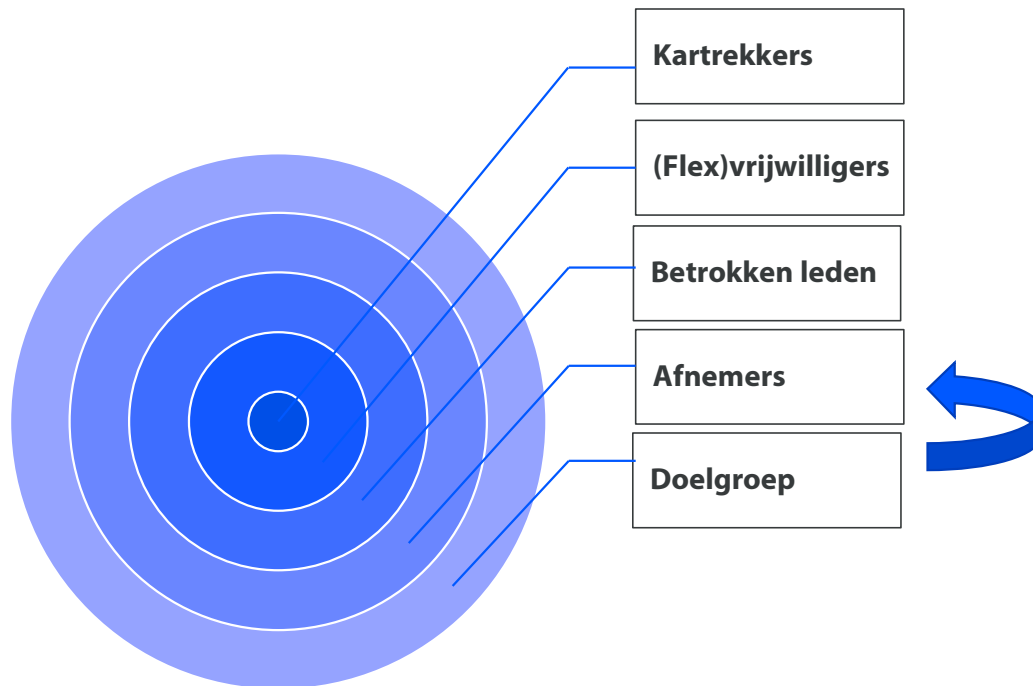
De gewenste situatie:

Alle lagen zijn goed gevuld en er is doorstroom. Leden worden vanuit een enthousiaste, positieve toon geactiveerd. Dankzij voldoende uitvoerende hulp hebben kartrekkers ruimte om (nieuwe) leden te enthousiasmeren en begeleiden.



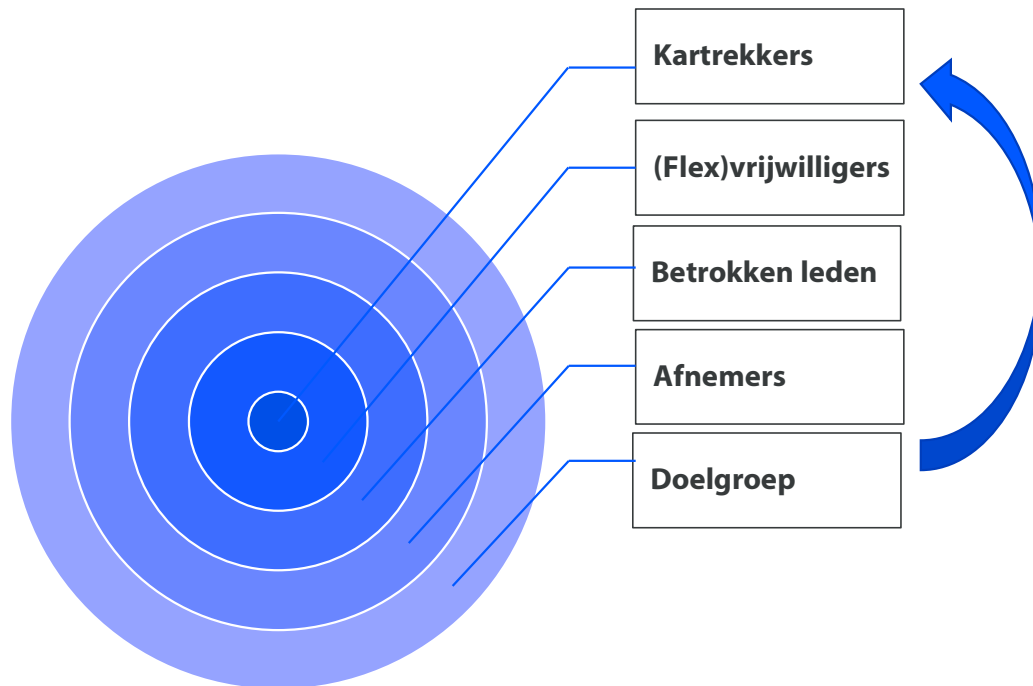
*NOC*NSF & LKCA & Rabobank*

Valkuil 1: alleen investeren in werving



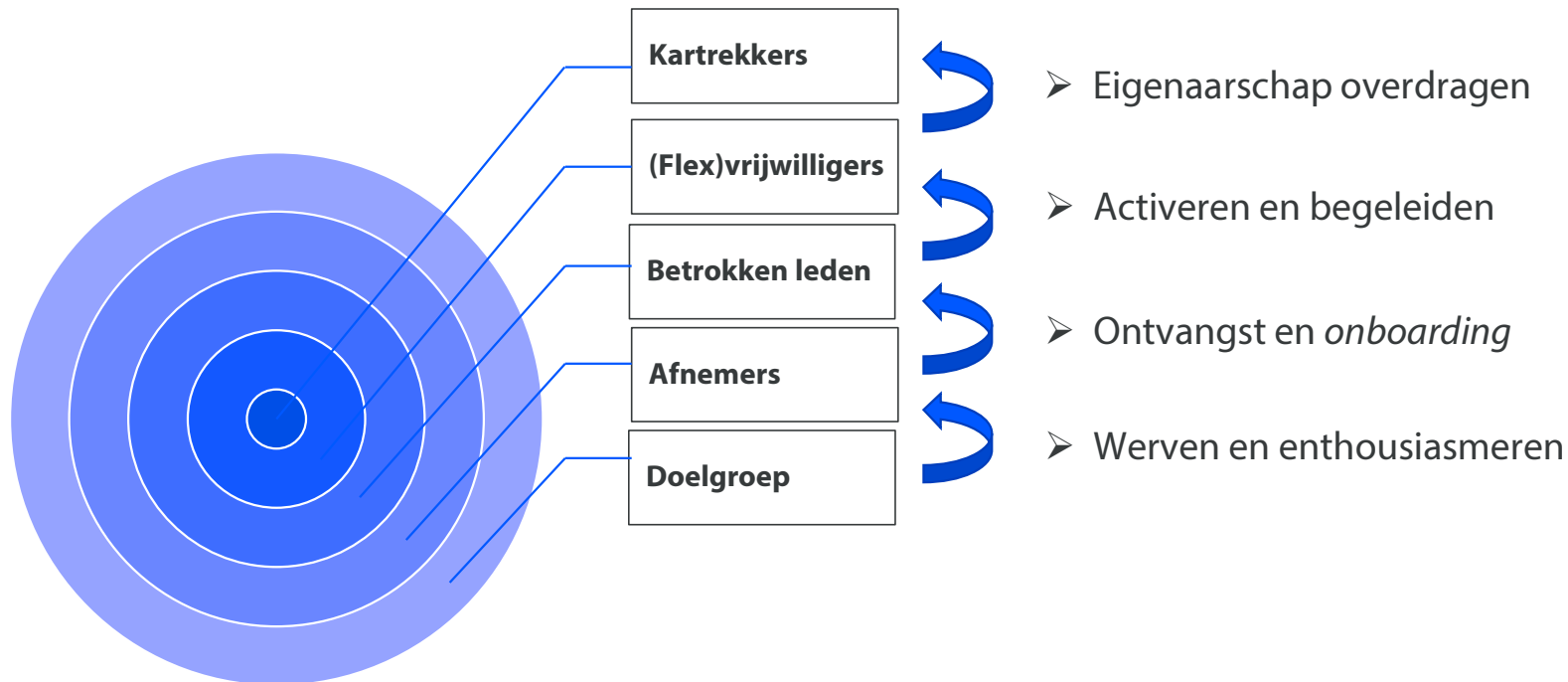
Geslaagde wervingscampagnes en open activiteiten, maar geen persoonlijke aandacht meer vanaf het moment van lid worden.

Valkuil 2: onpersoonlijke benadering + te grote stappen



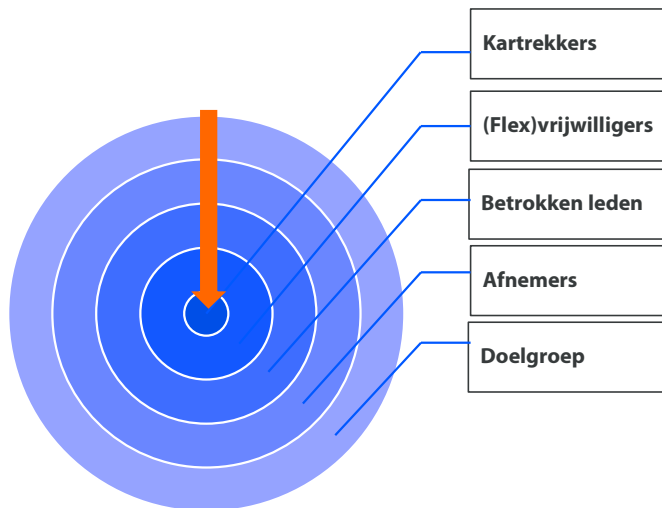
KAN IK U DAN VOOR
DE KOMENDE 15 JAAR
VASTLEGGEN OM VOORZITTER
VAN DEZE CLUB TE ZIJN?
DE VORIGE VOORZITTER
HEEFT HET TROUWENS
17 JAAR GEDAAN!

Dus: investeer in álle stappen



Bijpassende houding van het bestuur

Faciliterend bestuur
waarbij de ideeën van de doelgroep, leden en
vrijwilligers leidend zijn
-> nadruk op bevragen en betrekken



Klassiek bestuur
waarbij het centraal geformuleerde beleid leidend is
-> nadruk op zenden en aansturen



*NOC*NSF & LKCA & Rabobank*

Inzichten en acties per stap



*Met welk
belangrijkste
inzicht ga je hier
weg vandaag?*



NOC*NSF & LKCA & Rabobank

*Bedankt voor
je aandacht!*



*NOC*NSF & LKCA & Rabobank*