



VERENIGINGSBOX

**KENNISMAKING NIEUWE LEDEN**

### **Waarom een kennismakingsgesprek?**

Elk jaar krijgt je vereniging nieuwe leden. Met een kennismakingsgesprek heet je nieuwe leden hartelijk welkom binnen je vereniging en geef je ze een goede start. In zo'n persoonlijk gesprek licht je toe:

- Waar staat jullie vereniging voor? (doel, visie)
- Wat kunnen leden van de vereniging verwachten?
- Wat verwacht je als vereniging van je leden?

Het nieuwe lid heeft natuurlijk de mogelijkheid vragen te stellen over de vereniging.

### **Hoe organiseer je een kennismakingsgesprek?**

Nieuwe leden kunnen gedurende het hele seizoen binnenkomen. Maar vaak zijn er extra pieken aan het begin van een nieuw seizoen of halverwege het seizoen. Bedenk voor jezelf wanneer nieuwe leden zich kunnen en mogen aanmelden en spring daarop in. Maak tijd vrij om elk nieuw lid warm welkom te heten! Zo laat je een goede eerste indruk achter en leg je de basis voor betrokkenheid bij je vereniging.

Bouw daarom op verwachte piekmomenten alvast ruimte in voor kennismakingsgesprekken. Je kunt de gesprekken individueel voeren, maar ook in groepsverband. Verschillende mensen kunnen de gesprekken voeren: bestuursleden, jeugdcoördinatoren, team- of groepsleiders en trainers.

### **Tips voor kennismakingsgesprekken**

#### **Tip 1. Kies je doelgroep**

Maak een keuze bij welke doelgroep een individueel kennismakingsgesprek echt van belang is. Vooral bij jeugdleden en hun ouders is individuele aandacht belangrijk. Bij senioren ligt dit vaak anders.

#### **Tip 2. Kies een geschikt tijdstip**

Voer het gesprek liefst nog voor de inschrijving. Neem de tijd voor je eigen verhaal en bied het nieuwe lid de ruimte vragen te stellen. Is het lastig voor elk nieuw lid apart tijd in te plannen? Kies dan aan begin van het seizoen voor een 'natuurlijk' ontmoetingsmoment. Maak bijvoorbeeld kennis met ouders van nieuwe leden tijdens een training of op een wedstrijddag.

#### **Tip 3. Kies een logische vertegenwoordiger van de vereniging**

Kies een logische gesprekspartner uit voor het nieuwe lid. Bijvoorbeeld een trainer, coach of coördinator waarmee hij of zij te maken krijgt.

#### **Tip 4. Zorg voor een vast aanspreekpunt**

Zorg dat nieuwe leden een vast aanspreekpunt hebben wanneer ze tijdens het seizoen vragen of opmerkingen hebben.

#### **Tip 5. Werk met een intake lijst en leidraad**

Gebruik een intake lijst om de gegevens van de (jeugd)speler (en ouders) te verzamelen. Ook is het handig een leidraad te gebruiken bij elk gesprek. Zie de achterkant van deze kaart.

### **Wanneer draagt een kennismakingsgesprek bij aan een sportieve sfeer?**

Licht in het kennismakingsgesprek toe welk gedrag je als vereniging verwacht van leden, ouders en bezoekers. Leidraad hiervoor zijn de verenigingsregels en de afspraken die je met (jeugd)leden en ouders maakt.

## Voorbeeld: Inhoud van een warm welkomstgesprek

**Aan het begin van het seizoen leren nieuwe leden, jeugdleden en hun ouders of opvoeders jouw vereniging kennen. Heet nieuwe leden een warm welkom: laagdrempelig, open en plezierig! Zorg tegelijkertijd voor een inhoudelijke boodschap die past bij jouw vereniging. Deze boodschap bestaat in ieder geval uit drie vaste onderdelen.**

### 1. Je sport

De nieuwe leden hebben voor jouw sport gekozen. Het lijkt daarmee logisch dat ze er al iets van weten. Maar dat hoeft niet waar te zijn.

- Probeer wat leuke weetjes te verzamelen over de geschiedenis van de sport.
- Vertel wat over de spelregels.
- Vertel ook over de kledingvoorschriften binnen de sport en binnen jouw vereniging.

Tip: pols altijd de voorkennis van je gesprekspartner. Als je praat met ouders die zelf de sport beoefend hebben, hoef je waarschijnlijk minder uit te leggen.

### 2. Je vereniging

Vertel nieuwe leden en hun ouders over het reilen en zeilen binnen je vereniging.

- Hoe is de vereniging ontstaan?
- Vertel waar jullie voor staan als vereniging en welke regels daaraan verbonden zijn. Bijvoorbeeld dat sportplezier voorop staat. Vertel de nieuwkomers over de voordelen van plezier beleven aan sporten: het zorgt voor blijde, sociaal vaardige kinderen die langer blijven sporten.
- Leg de structuur van de vereniging uit: bij wie kunnen nieuwe leden terecht voor vragen?
- Motiveer nieuwe leden om zich betrokken te voelen bij (de missie van) de vereniging.
- Maak duidelijk dat de vereniging draait op vrijwilligers.

### 3. Je nieuwe leden

Probeer als vereniging ook je nieuwe leden te leren kennen. Investeer zeker in het ontmoeten van de ouders van jeugdleden. Zij kunnen enorm veel betekenen voor de organisatie. Het zijn je toekomstige vrijwilligers, barmedewerkers, scheidsrechters of juryleden, trainers, coaches of bestuurders. Probeer tijdens het welkomstgesprek uit te vinden wie de persoon is en wat zij eventueel kunnen betekenen (in de toekomst).

- Vraag wat leden of ouders doen in het dagelijks leven.
- Maak duidelijk dat je elke vorm van betrokkenheid bij de vereniging waardeert: van het aanmoedigen van kinderen tijdens wedstrijden, tot rijden en het draaien van een bardienst.
- Maak het mogelijk voor ouders om actief deel uit te maken van het verenigingsleven: vraag of ze ergens bij willen helpen. Misschien is er een trainingsgroepje met ouders om kennis te maken met de sport? Of een leuk toernooi waar zij ook aan mee kunnen doen?
- Let op: leg niet direct een verplichting op in het eerste gesprek. Laat het nieuwe lid de vereniging eerst leren kennen, betrek hem of haar in het verenigingsleven, en kom later terug op mogelijke vrijwillige functies.
- Wil iemand meteen als vrijwilliger aan de slag? Houd het takenpakket klein en behapbaar, zodat je niemand direct afschrikt.