

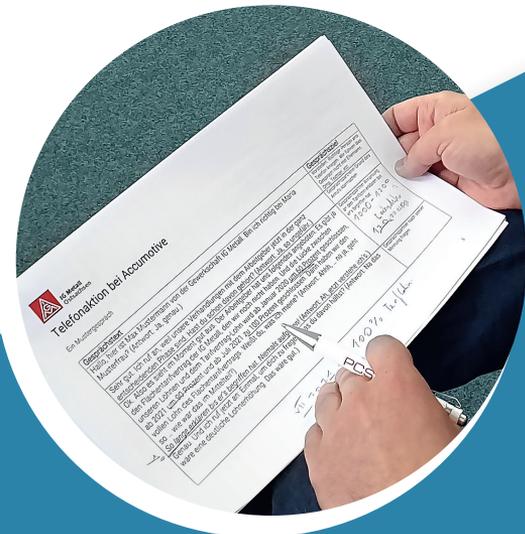


## TIPPS

- ▶ Je mehr Telefonnummern wir von unseren Mitgliedern haben, desto besser – am besten bereits beim Aufnahmeantrag darauf achten, dass wir die Telefonnummer und die Mailadresse des Mitglieds erhalten

## ERGEBNISSE BEI ACCUMOTIVE

- ▶ 10 Aktive rufen 237 ihrer Kolleg\*innen an
- ▶ Dauer der Telefonaktion: 3 Stunden
- ▶ 225 Zusagen zur Teilnahme an einer Toraktion



# 237 PERSÖNLICHE GESPRÄCHE IN 3 STUNDEN

Mobilisierende Ansprache über  
eine Telefonaktion



[igmetall-mehr-werden.de](http://igmetall-mehr-werden.de)

V.i.S.d.P.: IG Metall Vorstand  
Ressort Erschließung  
Wilhelm-Leuschner-Straße 79  
60329 Frankfurt am Main



# RUF DOCH MAL AN!

Die Telefonaktion wird von Aktiven zur persönlichen Ansprache einer großen Anzahl von Beschäftigten genutzt. Mit der Telefonaktion kann eine gezielte Aktivierung und Mobilisierung erfolgen – sei es zur Teilnahme an bestimmten Aktivitäten, sei es zur Mitgliedergewinnung.



## VORTEILE

- ▶ **Effektivität:** Eine kleine Anzahl von Aktiven tritt innerhalb kurzer Zeit mit vielen Menschen in persönlichen Kontakt
- ▶ **Verbindlichkeit:** Durch das persönliche Gespräch wird die Wahrscheinlichkeit der Teilnahme an einer Aktion erhöht
- ▶ **Praktisches Gesprächstraining für Aktive:** Durch die hohe Anzahl von Gesprächen trainieren die Aktiven ihre Kommunikationsfähigkeit innerhalb kurzer Zeit
- ▶ **Wenig Aufwand:** Mit der Unterstützung eines technischen Dienstleisters werden passgenaue Gesprächsleitfäden entwickelt, Technikausstattung wird bereitgestellt und die Aktion vor Ort begleitet
- ▶ **Kostenzuschuss** durch das Ressort Erschließung möglich

## VORBEREITUNG



- ▶ **Klärung offener Fragen:** Wer soll angerufen werden – alle oder eine bestimmte Beschäftigtengruppe? Wann und wo soll die Telefonaktion stattfinden?
- ▶ Für kleinere Einheiten können Telefonlisten verwendet werden: Ab einem Datensatz von 150 Nummern kann eine Telefonsoftware effizient eingesetzt werden
- ▶ Aktionsmaterial für den Versand nach der Telefonaktion zusammenstellen
- ▶ Entwicklung eines Gesprächsleitfadens: „Hast du schon gehört, dass ...?“

## UMSETZUNG



- ▶ 60 Min. zur gemeinsamen Vorbereitung und Kurzschulung vor Start der Telefonaktion einplanen
- ▶ Gesprächsergebnisse, z. B. Zusagen zur Teilnahme an einer Aktion, werden dokumentiert
- ▶ Personalisierte Mails und SMS können nach dem Gespräch automatisch gesendet werden (z. B. Zusendung von Aktionsmaterial, Terminerinnerung)
- ▶ Arbeits- und Schichtzeiten bei der Wahl der zeitlichen Lage der Telefonaktion berücksichtigen

