

7 RÅD VEDR. REKRUTTERING AF IDRÆTSUDØVERE I PARASPORT DANMARKS MEDLEMSFORENINGER.



1 MÅLRETTET REKRUTTERING
Vær præcis med hvilke handicapgrupper jeres idrætsstilbud henvender sig til, og lav en inspirerende folder med kortfattet information om jeres idrætsstilbud/klub og jeres specifikke kontaktoplysninger.

2 RESEARCH IFT. LOKALOMRÅDET
Hvor er de **relevante kontaktsteder** (bosteder, specialskoler/-klasser, beskyttede værksteder/aktivitetsteder, sundhedshuse osv.), og **hvem** er de **vigtige ankerpersoner**, som I skal lave aftaler med (lærere, pædagoger, institutionsledere, fysioterapeuter, visitatorer osv.) om besøg eller videreformidling af klubfolder.

3 DE "RIGTIGE" FRIVILLIGE TIL REKRUTTERINGSOPGAVEN
Ofte er det en eller flere fra klubbens bestyrelse der tager sig af opgaven med at rekruttere nye medlemmer. Men det behøver det ikke være, det kan gøres til en specifik og afgrænset opgave, som fint kan varetages af en eller flere frivillige, der ikke behøver være medlem af klubbens bestyrelse. Det vigtigste er at rekrutteringsopgavens indhold er præcis og at de(n), der har opgaven, er komfortabel med at udføre den. Dvs. er god til at snakke med folk og skabe relationer, og måske allerede har kendskab til/netværk i de relevante kontaktsteder. Hvis klubben ikke aktuelt har frivillige, der passer til dette "signalement", vil det være en god idé at gå på jagt efter en eller flere (pårørende, fagprofessionelle, hjælpere, trænere, andre der kender og sympatiserer med klubbens tilbud), der vil varetage denne vigtige opgave.

4 JERES NUVÆRENDE MEDLEMMER SOM AMBASSADØRER

De nuværende idrætsudøvere er vigtige ressourcer ift. at rekruttere nye medlemmer. Dvs. de skal fortælle deres venner på værkstedet, i bofællesskabet, i klassen, i handicaporganisationens lokalafdeling, på STU'en osv. om klubbens idrætsstilbud. Husk at udstyre dem med jeres lille klubfolder med den kortfattede information og kontaktoplysninger.

5 DEN GODE MODTAGELSE, NÅR DER DUKKER NYE OP

Det er vigtigt at tage sig godt af nye idrætsudøvere, når de har fået lyst til at dyrke idræt i klubben. Dvs. at de med det samme får en personlig kontakt, oplever en rar stemning og omgangstone, får en engageret og god instruktion, kan prøve idrætsstilbuddet af nogle gange uden at skulle betale kontingent allerede fra den første træning osv. Jo bedre modtagelse, des større chance for at de fortsætter i idrætsstilbuddet/klubben.

6 VÆR SYNLIG I JERES LOKALOMRÅDE

Dvs. deltag i fx det årlige foreningsmarked/frivillighedens dag, skriv/få lavet små indslag i lokale medier om noget, der er sket/I har gjort i jeres klub, deltag i jeres lokale Idrætssamvirke, lav "Åbent hus"-arrangement (evt. sammen med andre parasportstilbud i området), vær aktiv på de sociale medier med jeres gode historier fra klubben, sørg for at jeres klubfolder/klubblad ligger på biblioteket, i venteværelset hos læger, fysioterapeuter, tandlæger osv.

7 GENTAG, GENTAG, GENTAG

Rekruttering af nye idrætsudøvere er en "on going" indsats, som skal gentages fortløbende for at sikre, at man ikke "løber tør for medlemmer". Så det vil være fint at lægge ind i et slags årshjul, så det er tydeligt, hvad der skal ske hvornår.

YDERLIGERE INFORMATION

Har I spørgsmål, er I velkomne til at kontakte idrætskonsulent Line Damkjær Kruse, e-mail: ldk@parasport.dk, mobil: 5128 7135.

**PARASPORT
DANMARK**

elsass
fonden

PRESSALIT

JYSK

TOYOTA

KVFONDEN

BEVICA
FONDEN

