



MITGLIEDERGEWINNUNG  
**ANGEBOTE ZUR ANSPRACHE**  
**UND AKTIVIERUNG**

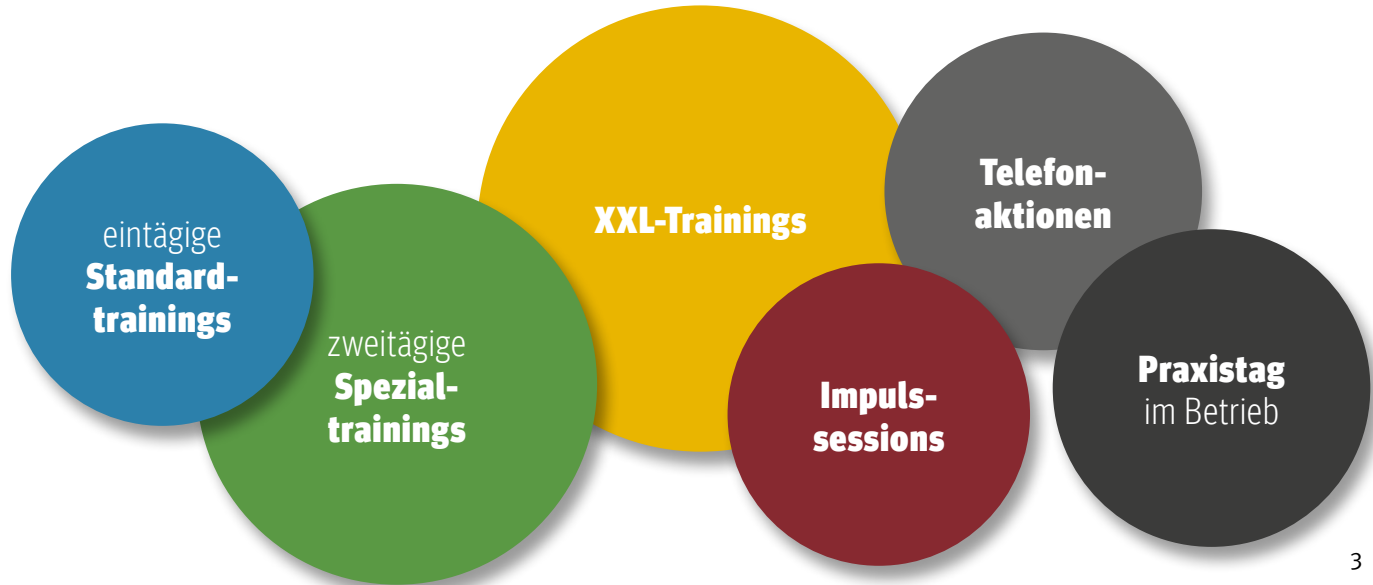
## **Vorwort**

Um stark und durchsetzungsfähig in Betrieb und Gesellschaft zu bleiben, ist es entscheidend, neue Mitglieder und Aktive für die IG Metall zu gewinnen. Eine gezielte und systematische Ansprache von Kolleginnen und Kollegen im Betrieb ist hierfür eine wichtige Grundlage.

Seit 2014 führen wir erfolgreich ein- und zweitägige Kommunikationstrainings durch. In diesen Workshops wird vermittelt, wie man Anlässe nutzen kann, um Beschäftigte für die IG Metall zu gewinnen.

Mittlerweile gibt es fünf Formate zur Ansprache und Aktivierung, um Beschäftigte für die IG Metall zu gewinnen. Die externen Trainerinnen und Trainer arbeiten mit einem bundeseinheitlichem Konzept, welches permanent an die politischen Schwerpunkte der IG Metall angepasst wird.

# ANSPRACHE UND KOMMUNIKATION



Betriebliche Themen und Anlässe eignen sich hervorragend, um mit Beschäftigten ins Gespräch zu kommen. Die Kommunikationstrainings setzen bei diesen Themen an. Tarifrunden, Betriebsratswahlen und Themenkonflikte im Betrieb werden dazu genutzt, um systematisch Mitglieder für die IG Metall zu gewinnen. Die Kommunikationstrainings werden laufend an die aktuelle politische Schwerpunktsetzung der IG Metall angepasst.

<b>Kommunikationstraining</b>	<b>Inhalt</b>	<b>Format</b>	<b>Zielgruppe</b>
<b>Standard (Gesprächstraining)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• mit passenden Argumenten überzeugen</li> <li>• aktiv zuhören lernen</li> <li>• praktische Gesprächsübungen</li> <li>• Abschlussstärke bei Mitgliedsfrage trainieren</li> </ul>	eintägig	Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Werberinnen und Werber, Aktive
<b>Spezial (systematische Anspracheplanung und Gesprächstraining)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erstellen einer Betriebslandkarte</li> <li>• Erarbeiten eines (Abteilungs-)Betriebsplans</li> <li>• konkrete Verabredungen zur systematischen Ansprache im Betrieb treffen</li> <li>• mit passenden Argumenten überzeugen</li> <li>• aktiv zuhören lernen</li> <li>• praktische Gesprächsübungen</li> <li>• Abschlussstärke bei Mitgliedsfrage trainieren</li> </ul>	zweitägig	Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Werberinnen und Werber, Aktive

<b>Kommunikationstraining</b>	<b>Inhalt</b>	<b>Format</b>	<b>Zielgruppe</b>
<b>XXL</b> (Gesprächstraining für Großgruppen)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziele und Ablauf (betriebliche Themenkampagne etc.)</li> <li>• mit passenden Argumenten überzeugen</li> <li>• aktiv zuhören lernen</li> <li>• praktische Gesprächsübungen</li> <li>• Abschlussstärke bei Mitgliedsfrage trainieren</li> </ul>	eintägig	Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Werberinnen und Werber, Aktive
<b>Impulsession</b> (Format für Großveranstaltungen)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Angebot der Kommunikationstrainings kennenlernen</li> <li>• Kurzvortrag zur Ansprachetechnik</li> <li>• praktische Gesprächsübung</li> </ul>	1,5 h eintägig	Betriebsräte, Vertrauensleute Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Werberinnen und Werber, Aktive
<b>Telefonaktion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorabsprachen und Vorbereitung mit der Geschäftsstelle</li> <li>• Entwicklung eines passgenauen Gesprächsleitfadens</li> <li>• Telefontraining mit den Ehrenamtlichen</li> <li>• gemeinsame Durchführung der Anrufe</li> <li>• Abschlussauswertung</li> </ul>	eintägig	Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Aktive und Hauptamtliche
<b>Praxistag im Betrieb</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• gemeinsames Briefing vor der Aktion</li> <li>• Praxisanleitung und Unterstützung bei der Durchführung systematischer Anspracheaktionen durch eine/n praxiserfahrene/n Trainer/in</li> <li>• gemeinsame Nachbereitung am Ansprachetag</li> </ul>	eintägig	Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Aktive und Hauptamtliche



# KOMMUNIKATIONSTRAINING **STANDARD**

**Thema:**

Gesprächstraining

**Format:**

eintägiger Workshop vor Ort im Betrieb oder in der Geschäftsstelle

**Inhalt:**

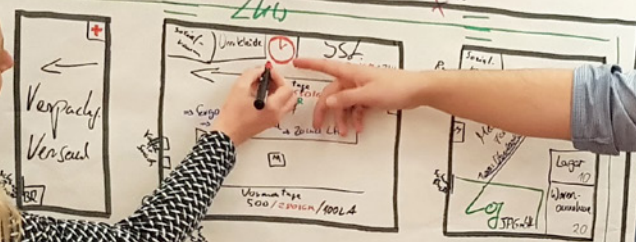
- mit passenden Argumenten überzeugen
- aktiv zuhören lernen
- praktische Gesprächsübungen
- Abschlussstärke bei Mitgliedsfrage trainieren

**Zielgruppe:**

Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Werberinnen und Werber, Aktive

Atlantik AG (2000 BE, TSP, VK, JAV) [Produktion, Verwaltung, Forschung u. Entwicklung, Vertrieb, Lager, ... 3-Schichten]  
 Kühlschränke  
 ↳ 60 Frigobis

5<sup>00</sup>-6<sup>00</sup>  
 7<sup>00</sup>-9<sup>00</sup> ← (S) → 17<sup>00</sup>-19<sup>00</sup>  
 20<sup>00</sup>-22<sup>00</sup>



- 1. Ausbildungswerkstatt 45 Azubi JAV
- 2. Marketing + Vertrieb
- 3. ...

5<sup>00</sup>-6<sup>00</sup>  
 7<sup>00</sup>-9<sup>00</sup>

P

↑ LKM



# KOMMUNIKATIONSTRAINING **SPEZIAL**

**Thema:**

**systematische Anspracheplanung und Gesprächstraining**

**Format:**

zweitägiger Workshop vor Ort im Betrieb oder in der Geschäftsstelle

**Inhalt:**

- Erstellen einer Betriebslandkarte
- Erarbeiten eines (Abteilungs-)Betriebsplans
- konkrete Verabredungen zur systematischen Ansprache im Betrieb treffen
- mit passenden Argumenten überzeugen
- aktiv zuhören lernen
- praktische Gesprächsübungen
- Abschlussstärke bei Mitgliedsfrage trainieren

**Zielgruppe:**

Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Werberinnen und Werber, Aktive

**Voraussetzungen:**

Vorbereitung mit dem/der zuständigen Gewerkschaftssekretär/in und Teilnahme am ersten Tag



# KOMMUNIKATIONSTRAINING **XXL**

**Thema:**

**Gesprächstraining für Großgruppen (25 – 50 Personen)**

**Format:**

eintägiger Workshop vor Ort im Betrieb oder in der Geschäftsstelle

**Inhalt:**

- Ziele und Ablauf (Tarifbewegung, betriebliche Themenkampagne etc.)
- mit passenden Argumenten überzeugen
- aktiv zuhören lernen
- praktische Gesprächsübungen
- Abschlussstärke bei Mitgliedsfrage trainieren

**Zielgruppe:**

Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Werberinnen und Werber, Aktive

**Voraussetzungen:**

Vorbereitung und Durchführung gemeinsam mit dem/der zuständigen Gewerkschaftssekretär/in



# IMPULSSSESSIONS ZUM KOMMUNIKATIONSTRAINING

**Thema:**

**Impulssession für Großveranstaltungen mit Kurzvortrag und praktischer Übung (ab 70 Personen)**

**Format:**

Im Rahmen einer geplanten Veranstaltung (z. B. Delegiertenversammlung, Tarif-Kick-off, Konferenzen) erhält man einen kurzen Einblick (1,5 Stunden) in die Ansprachetechnik von Mitgliedergewinnungsgesprächen.

**Inhalt:**

- Angebot der Kommunikationstrainings kennenlernen
- Kurzvortrag zur Ansprachetechnik
- praktische Gesprächsübung

**Zielgruppe:**

Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Werberinnen und Werber, Aktive

**Voraussetzung:**

Vorbereitung und Durchführung gemeinsam mit der Geschäftsstelle



# TELEFONAKTION

**Thema:**

**telefonische Ansprache zur Aktivierung und Mitgliedergewinnung**

**Format:**

ein- oder mehrtägige Telefonaktion vor Ort in der Geschäftsstelle

**Inhalt:**

- Vorabsprachen und Vorbereitung mit der Geschäftsstelle
- Entwicklung eines passgenauen Gesprächsleitfadens
- Telefontraining mit den Ehrenamtlichen
- gemeinsame Durchführung der Anrufe
- Abschlussauswertung

**Zielgruppe:**

Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Aktive und Hauptamtliche

**Voraussetzung:**

Derzeit werden Pilotprojekte in Zusammenarbeit mit den Bezirken und Geschäftsstellen durchgeführt. Weitere Informationen erhält man von dem/der Organisationssekretär/in der Bezirke sowie im Ressort Erschließung.



# PRAXISTAG IM BETRIEB

**Thema:**

**direkte Ansprache im Betrieb zur Aktivierung und Mitgliedergewinnung**

**Format:**

eintägige Anpracheaktion unter Anleitung eines/r praxiserfahrenen Trainers/in vor Ort im Betrieb

**Inhalt:**

- gemeinsames Briefing vor der Aktion
- Praxisanleitung und Unterstützung bei der Durchführung systematischer Anspracheaktionen durch eine/n praxiserfahrene/n Trainer/in
- gemeinsame Nachbereitung am Ansprachetag

**Zielgruppe:**

Betriebsräte, Vertrauensleute, Jugend- und Auszubildendenvertretungen, Aktive und Hauptamtliche

**Voraussetzung:**

Bereits vorhandene Anspracheplanung. Zur Vorbereitung bieten sich deshalb insbesondere unsere Kommunikationstrainings Spezial an (keine Buchungsvoraussetzung).

# BUCHUNGSINFORMATIONEN FÜR KOMMUNIKATIONSTRAININGS

## › So funktioniert es:

### 1. Anmelden

Meldet Euch im Buchungsportal [www.igm-komm.de](http://www.igm-komm.de) mit der Funktion „Passwort vergessen“ an. Falls Ihr noch keinen Zugang habt, registriert Euch neu.

### 2. Trainingsanfrage

Termin festlegen, Thema, Trainer/in und Ort auswählen. Details prüfen und Trainingsanfrage absenden.

### 3. Prüfung

Die Anfrage wird vom Bezirk und vom Vorstand geprüft und ggf. nach Rücksprache mit Euch angepasst.

### 4. Bestätigungs-E-Mail

Wenn Trainer/in und Termin feststehen und die Anfrage freigegeben ist, müsst Ihr das Training noch einmal bestätigen. Damit gilt es als fest gebucht.

### 5. Teilnehmermappen mit Gesprächsleitfaden und weiteren Informationen bestellen

# BUCHUNGSIONFORMATIONEN FÜR KOMMUNIKATIONSTRAININGS

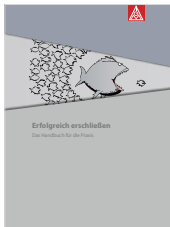
Angebote buchbar durch die Geschäftsstellen unter [www.igm-komm.de](http://www.igm-komm.de)

## › Wie kann man Betriebe bzw. Kolleginnen und Kollegen für die Trainings anmelden?

1. vor Ort klären, in welchem Betrieb es sowohl Potenzial als auch interessierte Kolleginnen und Kollegen gibt
2. mit dem Bezirk abstimmen, ob es bereits Pläne für Trainings gibt oder ob für die Geschäftsstelle/den Betrieb ein zusätzliches Training organisiert werden kann
3. Die örtliche Organisation (Raum, Catering) wird von den Geschäftsstellen vorgenommen. Die Geschäftsstellen bekommen eine Seminarnummer für die Trainings und pflegen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein.
4. Die Buchung erfolgt unter [www.igm-komm.de](http://www.igm-komm.de)
5. Die Abrechnung erfolgt über ein kooperierendes Bildungszentrum.
6. Die Trainings sollten von einer Person aus der Geschäftsstelle und/oder dem Bezirk begleitet werden. So können konkrete Ziele verabredet und nachgehalten werden.
7. Die Trainings werden bis zu einer Höchstgrenze (max. 2.600 €) finanziert. Die jeweilige maximale Förderung für Euren Bezirk ist im Buchungstool hinterlegt.

Informationen zur Buchung weiterer Angebote findet Ihr unter [www.igm-komm.de](http://www.igm-komm.de)

# MATERIAL



## HANDBUCH FÜR ERSCHLIESSUNG UND ORGANIZING

Das Handbuch bietet eine Vielzahl von Tipps und erklärt Vorgehensweisen, Strategien, Instrumente und Methoden, die dabei helfen, einen systematischen Erschließungsplan auszuarbeiten.

[extranet.igmetall.de/shop](http://extranet.igmetall.de/shop)



## DER BETRIEBSPLAN

Das „Navi“ für die betriebliche Mitgliederentwicklung – mit Beispielen und praktischen Anwendungen.

[www.mein-betriebsplan.de](http://www.mein-betriebsplan.de)

18

## DAS AKTIONSHEFT

Die IG Metall in Aktion: In dieser Ideensammlung findet Ihr viele, leicht umsetzbare Möglichkeiten, um im Betrieb Aufmerksamkeit zu erzeugen und zum Mitmachen zu motivieren.



[www.praxistipps-igmetall.de](http://www.praxistipps-igmetall.de)



## DER IG METALL EIN GESICHT GEBEN

Wir begeistern Menschen in unseren Betrieben für die IG Metall, indem wir den Nutzen unserer Erfolge für jeden einzelnen aufzeigen. Wie das geht, erfahrt Ihr in einer Qualifizierung. Bei Interesse:

[mitglieder@igmetall.de](mailto:mitglieder@igmetall.de)

# MATERIAL

## ES IST ZEIT FÜR EIN GUTES GESPRÄCH

Überzeugen heißt kommunizieren. Überzeugen heißt, auf die Menschen zuzugehen, mit ihnen zu sprechen, sie in ihrer Welt abzuholen. Die Broschüre „Es ist Zeit für ein gutes Gespräch“ bietet Ansätze und Hilfestellungen, um Gespräche erfolgreich zu führen.

 [team-verstaerken.de](https://team-verstaerken.de)



## DER SPICKER – ARGUMENTE IM TASCHENFORMAT

Der Spicker ist ein kleines, kompaktes Nachschlagewerk, das die wichtigsten Argumente für eine Mitgliedschaft in der IG Metall auf einzelnen Themenkarten zusammenfasst. Verfügbar unter:

 [igm-spicker.de](https://igm-spicker.de)

## „WIR. DIE IG METALL.“

Gut als Gesprächsöffner: das Infopaket der IG Metall mit dem Magazin zum Kennenlernen – für Interessierte, Neumitglieder und alle, die noch mehr über die IG Metall wissen wollen. Bestellbar unter:

 [extranet.igmetall.de/erstinfo](https://extranet.igmetall.de/erstinfo)



## DU HAST NOCH FRAGEN?

Dann nimm' gerne Kontakt mit uns auf.

✉ [kommunikationstrainings@igmetall.de](mailto:kommunikationstrainings@igmetall.de)

🗨 (069) 66 93-2221

Herausgeber: IG Metall-Vorstand | FB Mitglieder und Erschließung | [kommunikationstrainings@igmetall.de](mailto:kommunikationstrainings@igmetall.de) | Januar 2019