

**SESAM ACADEMIE**



## Waarom werven wij en hoe?

Kennismaken met ledenwerving (3.0)

Johan G. Hahn  
www.skidiz.nl

Professioneel advies door vrijwilligers

**SESAM ACADEMIE**



## Opzet van de workshop

- De **proloog** – kennismaken
- De **5 etappes** – vijf ‘aspecten’
- De **Finale** – terugblik en uitzicht
- Gelardeerd met
  - Enkele **oefeningen**
  - Tal van **thuis vragen, thuis tips etc.**

29-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl 2

Professioneel advies door vrijwilligers


SESAM ACADEMIE



22-3-2016

Profession Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 3

SESAM ACADEMIE





## De Basis – de proloog

- Wie wil vinden, zal moeten **zoeken!**
- Wie niet **vraagt**, krijgt niet!
- Werven vraagt **inzet** van iedereen!

22-3-2016

Profession Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 4



## Oefening: even voorstellen

- Uw **naam**?
- Uw **organisatie**?
- Uw **plaats**?
- **Hoeveel nieuwe leden** hebt u 'het afgelopen jaar' mogen inschrijven?

20-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 5




## Even napraten ...

- Nieuwe leden?
  - Hoe zijn ze bij u gekomen?
  - Wat hebt u ervoor gedaan?
- Mijn uitgangspunten:
  - Leden werven is een **activiteit**!
  - Leden werven moet je **samen doen**!
  - Ledenwerven gaat **alle leden** aan!

**Kernvraag: hoe wervend is uw vereniging?**

20-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 6

SESAM ACADEMIE



## Wie ben ik?

- Johan Hahn (1951)
  - Gepensioneerd interim-manager/(crisis)consultant/directeur
  - Werkvelden: communicatie, marketing, PR, fondsenwerving
  - Verbonden aan uiteenlopende bedrijven, organisaties met vrijwilligers, goede doelen organisaties, belangenorganisaties etc.
  - Weer actief als fotograaf, onderzoeksjournalist en schrijver van documentaire thrillers
  - Vrijwilliger in Nederland (SESAM) en elders (PUM)
  - Info: [www.skidiz.nl](http://www.skidiz.nl) en LinkedIn-profiel.

22-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
7

Professionaliteit door vrijwilligers

SESAM ACADEMIE



## Een paar startvragen

- Hoe wervend is uw vereniging?
- Wie laat u dat beoordelen?
- Wat kunt u doen om uw vereniging werven(der) te maken?
- Wie en wat hebt u daarvoor nodig?
- Waarom moet uw vereniging groeien?
- Wat voor soort aanwas zoekt u?
- Welk doel gaat u de vereniging stellen?
- Enz.

22-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
8

Professionaliteit door vrijwilligers





## Eerste etappe

**Werven kun je leren,  
maar je moet het samen doen!**

20-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl 9

Professionaliteit door vrijwilligers




## Werven & werven

- Werven kent vele gezichten
  - Leden werven = mensen werven  $\neq$  fondsen werven
  - Werven voor een vereniging  $\neq$  als voor een stichting
  - Leden met invloed (v)  $\neq$  donateurs zonder invloed (s)
  - Actief of niet-actief? Geld of energie?
- Het gaat bij werven om de **relaties** tussen mensen
- Leer te denken in **rendement** – is het de inzet wel waard?
- **Werven kost iets** en moet dus ook iets opleveren
  - Menskracht, geld, plezier etc.

20-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl 10

Professionaliteit door vrijwilligers

SESAM ACADEMIE



## Werven – waarom?

- Om **krimp en leegloop** tegen te gaan?
- Om **vergrijzing** (ook leegloop) tegen te gaan?
- Om groter te groeien of meer te bereiken?
- Om meer **evenwicht** te krijgen (m/v)?
- Omdat u **'een boodschap'** hebt... ?
- **Thuis vragen:**
  - *Waarom gaan wij werven?*
  - *Welk doel willen wij bereiken?*

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
11

Professionaliteit door vrijwilligers

SESAM ACADEMIE



## Werven – wat vraagt dat?

- Werven vereist o.a.
  - **aantrekkelijk** zijn
  - **aardig** gevonden worden
  - **goed zichtbaar** zijn
  - **Opvallen**
  - **vraag en aanbod ...**
    - wie vraagt er en wie biedt er aan?
- **Thuis-vraag:**
  - *Wat heb u als club en als werver te bieden?*
  - *Weet u wat de vraag is? Wat is het aanbod?*

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
12


Professionaliteit door vrijwilligers



## Wat betekent werven?

- Wat betekent een wervingsactie ...
  - Voor de **bestaande** leden (willen ze wel ...)
  - Voor de **nieuwe** leden (iets nieuws beginnen ...)
  - Voor de **organisatie** (campagne, introductieprogramma ...)
  - Voor de **omgeving** (acties)
  - Voor ...
- **Thuis tip:**
  - Bezint eer u begint!
  - Denk goed na over alle aspecten van het werven!
  - Zorg voor interne en externe draagvlak.

20-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 13



## Tweede etappe

**Werven zonder visie  
is werven  
als een kip zonder kop.**

20-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 14

SESAM ACADEMIE



## Een visie ... eh?

- Wat is de visie van uw club op:
  - Haar **maatschappelijk** functioneren ...
  - Haar **bestuurlijke** functioneren ...
  - De verhouding tussen bestuur en leden en leden onderling
  - De **sociale** verantwoordelijkheid voor de leden ...
  - De gewenste **omvang** van de club ...
  - De **noodzaak** van actief werven ...
  - De **opvang** van nieuwe leden ...
- *Thuis tip:*
  - *onderzoek met elkaar dit soort vragen en formuleer op basis daarvan uw wervingsbeleid*

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
15

Professionaliteit door vrijwilligers

SESAM ACADEMIE



## De werf-visie

- Wat is uw visie op (het werven van) nieuwe leden?
  - Is uw organisatie **klaar** voor nieuwe leden?
  - **Help! Een nieuw lid ...?**
  - Wat **verwacht** een nieuw lid, wat verwacht u?
  - Waar kunt u potentiële nieuwe leden vinden?
  - Wat gaat u ze **vertellen?** Hebt u een **goed verhaal?**
- *Workshop vraag:*
  - *Denkt u aan permanent nieuw leden werven of*
  - *Denkt u aan jaarlijks een ledenwerfcampagne?*

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
16

Professionaliteit door vrijwilligers



SESAM ACADEMIE



## Welkom in het 'clubhuis'

- Hebt u in uw 'clubhuis' of oefenruimte een bar?
- Heeft die een 'open' vorm of een 'gesloten' vorm?
- Voorbeeld: Hoe zitten de leden aan de bar?
  - De vorm van de bar en het gedrag van leden bepaalt in hoge mate het 'welkom' gevoel?
- *Thuisvraag:*
  - hoe voelt het om bij 'binnen te komen'?
  - Kijk ik tegen 'ruggen' aan de bar aan, of zie ik de leden 'van voren'?
  - Dat zegt iets over het 'welkom zijn'.

22-3-2016
Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
17

SESAM ACADEMIE



## Welkom zijn!

- Zijn nieuwe leden wel echt welkom?
- Staat uw club open voor nieuwe leden?
- Zie ik gezichten (groen) of ruggen (rood)?

Open



Gesloten



22-3-2016
Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
18

SESAM ACADEMIE




## Bestaande en nieuwe leden

<p><b>Bestaande leden</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vast verband ('gegeven')</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Langdurige binding</li> <li>• Financiële verplichting</li> <li>• Verplichtend gevoel</li> <li>• Deel van de geschiedenis</li> <li>• Moeilijk te vervangen</li> <li>• Management (bestuur)</li> <li>• Zorgen voor continuïteit</li> <li>• Toelaten en integreren (iedereen)</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Nieuwe leden</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vreemden ('storen', welkom?)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nog geen binding</li> <li>• Nog geen financiële verplichting</li> <li>• Nieuwsgierig</li> <li>• Nog geen historisch besef</li> <li>• Belangstelling voor uw aanbod</li> <li>• Nieuwe kennis en ervaring</li> <li>• Kennis maken en integreren (iedereen)</li> </ul> </li> </ul>
---	--

• *Thuis-tip: denk goed na over hoe u nieuwe leden welkom gaat heten (introductie, partner/buddy, jong + oud, per instrument of gemengd ...)*

20-3-2016
Professionaal Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
19

SESAM ACADEMIE



## Derde etappe

Werven betekent  
systematisch en planmatig vragen!

Motto:  
Mensen die vragen worden **niet** overgeslagen, ze krijgen iets!

20-3-2016
Professionaal Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
20

SESAM ACADEMIE




## Nieuwe leden moet je vragen!

- Ga op zoek naar **'andere' mensen** en vraag hen!
  - Ga op zoek **'talent'!**
  - Vraag mensen vanwege hun andere **inbreng**, hun nieuwe **kennis**, hun andere **belangstelling**
  - *Zoek algemeen (leden) en vraag specifiek (die man/vrouw)*
  - Denk **'klantgericht'** vanuit **'suspects'** (misschien) en **'prospects'** (kansrijk)
  - Zoekt u nieuwe leden dan krijgt u **nieuwe ideeën**
- *Thuis-tip: ga na wie u kunt vragen lid te worden*
  - *[algemeen (bv. instrument, stem) en specifiek ('naam en adres')]*

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
21

SESAM ACADEMIE



## Toekomst: Werven 3.0

- **Werven 3.0 is klantgericht werven!**
  - Ga uit van **wat de ander wil** en wat u daarop te bieden hebt
  - Ga zo op zoek naar 'vernieuwing' ...
- Werf met een **'werfspecialist'** uit eigen kring?
- Wie is er bij u geschikt om op te treden als

'Talent-scout'!

- Iets om samen (dorp, stad, regio) over na te denken

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
22

SESAM ACADEMIE




## De Talent Scout

- **De Talent Scout**
  - is een **mensen-mens** (zit midden in de vereniging)
  - heeft een **'onweerstaanbaar' verhaal** voor en kan dat goed overbrengen
  - **weet wie** uw vereniging zoekt (wat hebben we nodig?)
  - heeft een goed en breed **oordeelsvermogen** (past hij/zij erbij?)
  - **weet waar** hij die moet zoeken( gaat actief op zoek en legt contacten)
  - is **sociaal** zeer vaardig (heeft ook een goede relatie met 'concullega's')
  - **kent de vereniging** van binnen en buiten
  - heeft **'de juiste leeftijd'** (ga uit van de doelgroep!)
  - heeft **voldoende tijd** (heeft een soort target)
  - is een **speciaal** bestuurslid of een 'speciale vrijwilliger' (verantwoordelijkheid)
- Pas op voor de man/vrouw met de 'vlotte babbel' (valt door de mand!)
- Is een soort **voetbalschout**, maar dan anders!...
- Alternatief: het actieve wervingsteam!

22-3-2016
Professionaal ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
23

SESAM ACADEMIE



## Vragen, hoe doe je dat?

- De Talent Schout zoekt en vraagt, maar niet alleen!
- **Ieder lid** heeft een wervende taak!
- U hebt **een goed en kort wervend verhaal?**
  - Eén gezamenlijk wervend verhaal!
  - Schrijven het op en oefen ermee
  - Goed voorbereiden
  - Evalueer, stel bij, corrigeer
- Vraag **mensen die bij uw club 'passen'** (van beide kanten!)
  - Weet wie u vraagt en aan wie behoefte bestaat ?
- **Werven met z'n allen** is leuk om te doen en het levert iets op!
  - Intern en extern!

22-3-2016
Professionaal ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
24

SESAM ACADEMIE



## Het Verhaal

- **Thuis tip:** Bereid samen 'het verhaal' voor
  - Wat is uw verhaal?
    - Wie bent u en wat hebt u te bieden?
    - Waarom zou iemand lid worden?
    - Wat maakt uw organisatie bijzonder? (concurrenten?)
    - Wat wilt u samen bereiken? (uw droom)
    - Hoe wilt u dat samen doen? (uw aanpak)
  - Het verhaal zorgt voor een **eenduidige en uniforme wervende boodschap**

22-3-2016
Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
25

SESAM ACADEMIE



## Wat hebt u nog meer nodig?

- Behalve een goed verhaal:
  - Inzicht in (wervings)doelstelling, -doelgroep
  - Wat is uw wervingsdoelstelling?
    - Leden werven met een concrete doelstelling (waartoe)
  - Wat is uw doelgroep?
    - Leden werven in een concrete doelgroep (waar)
- **Thuis tip:**
  - *Formuleer uw wervingsdoelstelling en omschrijf uw doelgroep*

22-3-2016
Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
26

SESAM ACADEMIE




## Ga in gesprek

- Een goed gesprek:
  - Willen mensen zich nog wel binden 'voor het leven'?
  - Gaat het primair om de **contributie** of om het **talent**?
  - Werft u voor bepaalde **rollen** of **functies**?
  - Hebt u **ondersteuning** nodig bij een klus?
  - Werft u leden **voor het leven** of ook leden **voor even** ...?
- Werven 3.0 denkt ook anders over 'lidmaatschap'.
- **Werf eens een KVV'er!**

22-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
27

SESAM ACADEMIE



## Werven 3.0: de **KVV'er**

- KVV'er heeft een andere betrokkenheid:
  - De Kort Verband Vrijwilliger is **geen traditioneel 'lid'** ...
  - ... maar wil wel **iets doen** voor uw club
  - ... en wil **gevraagd worden** voor een klus
  - ... en is maar **kort gemotiveerd**
  - ... want hij/zij zoekt **geen binding maar voldoening**
- De KVV'er vraagt om anders besturen
  - Niet 'leden gericht', maar bv. 'taken gericht' ...
- **Thuis vraag:**
  - **Kan en wil uw organisatie KVV'ers aantrekken?**

22-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
28

**SESAM ACADEMIE**



## De KVV'er

- KVV'er
  - investeert zijn kennis, kunde en energie
  - betaald geen jaarlijkse contributie
  - Is op zijn terrein waardevol voor de club
  - Kost iets, maar levert meer op
  - Doet een klus/taak die anderen niet kunnen/willen
  - Vraagt om een andere kortlopende binding
- **Kan en wil uw organisatie met KVV'ers in zee?**

29-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 29

**SESAM ACADEMIE**




## Vierde etappe

**Als de wereld om ons heen verandert,  
veranderen wij ook ...**

29-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 30

SESAM ACADEMIE




## Werven doe je samen!

- Maak **elk lid** medeverantwoordelijk
- Spreek 'targets' af (bv. binnen één jaar vijf nieuwe leden erbij)
- Verdeel 'de ruimte' (wie werft waar?)
- Zorg voor goed en passend **materiaal**
  - Visitekaartje, flyer, CD, kaartjes voor optredens etc. (sponsor!)
- Werk **mèt** elkaar en niet (per ongeluk) **tègen** elkaar
- **Evalueer** alle activiteiten samen en stel zo nodig activiteiten bij
- Benoem één bestuurslid of vrijwilliger tot **wervingscoördinator**

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
31

SESAM ACADEMIE




## De snelle-groei-gedachte

- Vraag u eens af wat er gebeurt als ...
  - ieder lid **1 nieuw lid** meeneemt
- Principe:
  - leden werven leden
  - Dat is echt samen werven
- 1 + 1 betekent een groei van 100%
- **Durft u dat aan?**

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
32



SESAM ACADEMIE



## Ledenwerven 3.0

- Wat, als iemand wel iets wil doen, maar geen lid wil worden
- Kan dat binnen uw vereniging?
- Leer **anders te denken** over 'leden'
- Denk eens niet in 'poppetjes' maar in
  - taken, klussen
  - doelstellingen,
  - resultaten,
  - effecten,
  - iets gedaan krijgen
  - kansen en mogelijkheden
- Is er ruimte voor andersoortige 'leden'?

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
33

Professionaliteit door vrijwilligers

SESAM ACADEMIE





## Het belang

- **Waarom** zou iemand lid worden?
- **Vraag ⇔ aanbod**
- **Match** 'hun' aanbod en 'uw' vraag.
  - *Ga uit van 'hun' aanbod en pas 'uw' vraag aan.*
    - Wat wil die man/vrouw? (niet: wat willen wij)
    - Wat hebben wij hen te bieden? (niet: wat vragen wij?)
    - Wat zoeken zij? (niet: wat hebben wij nodig?)
- **Thuisvraag:** U zoekt 5 keer 'x' en kunt 10 keer 'y' krijgen. Wat nu?

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
34

Professionaliteit door vrijwilligers



## Oefening

- Ik ben een mogelijke 'suspect', iemand met wie u in gesprek wilt, wellicht ben ik een potentieel lid ...
  - Vertel in 1 minuut (meer tijd hebben we niet!) aan mij wie u bent, wat u wilt, wat u vraagt, wat u te bieden hebt ...
  - Kortom: werf mij in 1 minuut als nieuw lid ...
    - Wat wilt u bereiken na één minuut?
    - Wat vertelt u mij (niet)?
    - Wat hebt u bij u?
    - ...

20-3-2016 Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 35



## Vijfde etappe

**Krimpen gaat vanzelf**  
**Groeien vraagt om planning!**

20-3-2016 Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 36

SESAM ACADEMIE



## De wervingscirkel



© Movisie

22-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 37

SESAM ACADEMIE



## Stap 0 – het plannen

- Goede **planning** is essentieel
- Zonder **planning** 'kip zonder kop'
- Zonder **planning** geen effectief resultaat
- Zonder **planning** geen 'wervingsmateriaal'
  - De wervingscirkel kan helpen bij de planning

22-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 38

SESAM ACADEMIE



## Stap 1 – het doel

- **Denk goed na over het wervingsdoel.**
  - Wat wilt u bereiken?
  - Om welke activiteit gaat het?
  - Wat voor leden hebt u nodig?
  - Wat verwacht u van hen?
  - Waar vind u die?
  - Wat heb u te bieden?
- Wees realistisch, denk **SMART!**

22-3-2016
Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
39

SESAM ACADEMIE



## S.M.A.R.T. denken en doen

- **S**pecifiek (soort leden)
- **M**eetbaar (aantal gewenste leden)
- **A**ccceptabel (passende vraag en aanbod, verwachtingen)
- **R**ealistisch (geen (m) sopraan, niet teveel ineens)
- **T**ijdgebonden (begin en eind)

22-3-2016
Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
40

SESAM ACADEMIE



## Stap 2 – de doelgroep

- Wie, hoe, waar?
  - Omschrijf uw **doelgroep**
  - Hoe exacter de doelgroep hoe beter het resultaat
  - Richt u (alleen) daar op
  - Benader mensen **zoals ze benaderd willen worden**.
  - Blijf uzelf, wees herkenbaar
  - Biedt mensen iets aan! Vraag niet alleen maar!

20-3-2016
Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
41

SESAM ACADEMIE



## Werven: denk in 'kringen'



20-3-2016
Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers
42

SESAM ACADEMIE



## Stap 3 – de boodschap

- **Nadenken over de boodschap en het aanbod**
  - Wat heeft u te zeggen?
  - Hebt u een aanbod voor nieuwe leden?
  - Is uw boodschap, uw aanbod, aantrekkelijk voor nieuwe leden?
    - En wie zegt dat?
- **Tip: Toets uw boodschap bij buitenstaanders!**

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
43

Professionaliteit door vrijwilligers

SESAM ACADEMIE



## Stap 4 – Middelen/activiteiten

- Kies de middelen die passen bij
  - uw vereniging,
  - uw boodschap,
  - uw doel en
  - uw doelgroep
- Formuleer uw aanbod **aantrekkelijk** voor wie u zoekt
- Denk **'klantgericht'**
- Val vooral op, **doe eens 'raar'** (bv. flash-mob optreden)

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
44

Professionaliteit door vrijwilligers

**SESAM ACADEMIE**




## Stap 5 – het organiseren

- Just do it!
  - Zorg voor **een goede organisatie** van het werven!
  - **Train** alle leden in het wervend optreden
  - Elk lid is een **ambassadeur**!
  - Luister naar nieuwe inbreng
  - Maak dat nieuwe leden zich meteen thuis voelen bij uw club!
  - Zorg voor **een goede introductie**

22-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 45

**SESAM ACADEMIE**




## Evaluatie en dan?

- Evalueren is **achterom kijken** en **leren** van uw successen en uw fouten
- Doe dat regelmatig tijdens de werfactie en stel uw activiteiten bij.
- Bouw **evaluatiemomenten** in de planning in!
- Hou ruimte voor tussentijdse aanpassingen
- Blijf open staan voor creatieve invallen, kansen

22-3-2016 Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 46

SESAM ACADEMIE



## Fouten, voorkom ze!

- Een wervende **folder** laten maken **geen verspreidingsplan**
- Een mooie **website** die **'achter loopt'** (wees up to date!)
- Er zijn **geen wervende folders** bij een activiteit
- U hebt de folders **thuis laten liggen** ... Oeps!
- Sponsors benaderen **zonder sponsorplan**
- **Geen goed verhaal** klaar hebben!
- **Geen enthousiasme** uitstralen!
- **Ruziënd** over straat rollen, ook niet binnenshuis!
- **Geen frisse ideeën** hebben!
- **Gebrek** aan lef tonen!

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
47

Professionaliteit door vrijwilligers

SESAM ACADEMIE



## Finale - een paar tips


- **Valse bescheidenheid levert nooit nieuwe leden op!**
  - Wees zichtbaar
  - Ga naar buiten
  - Val op (kleding, actie ...)
  - Doe eens opvallend, 'raar'
- Spreek mensen direct aan (mensen willen gevraagd worden)
- Wees trots op uw club en straal dat uit!
- Straal **'daar wil ik bij horen ...'** uit.
- Dàt werft!

20-3-2016
Ledenwerven (c) www.skidiz.nl
48

Professionaliteit door vrijwilligers



**SESAM ACADEMIE**



## Vragen?

De SESAM Academie helpt u graag verder op weg!

20-3-2016 Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 49

**SESAM ACADEMIE**



## Ik wens u veel succes

**SESAM Academie**  
Deventerstraat 130-c  
7321 CD Apeldoorn  
Tel: 055 3602916  
(werkdagen 9.00 – 12.00 uur)  
[info@sesamacademie.nl](mailto:info@sesamacademie.nl)  
[www.sesamacademie.nl](http://www.sesamacademie.nl)

20-3-2016 Professional Ledenwerven (c) www.skidiz.nl door vrijwilligers 50