

Objaśniaj i werbuuj!

Dla wszystkich współpracowników!

1. Każdy mąż zaufania i każdy zastępca winien przy werbowaniu stosować się ściśle do zarządzeń i warunków.
2. Zarządzenie i warunki ustanawia się poto, aby obustronnie dokładnie wypełnione zostały.
3. **Specjalne umowy wszelkiego rodzaju nie są ważne. Przedewszystkiem należy się wstrzymywać od jakichkolwiek bądź przyrzeczeń.**
4. Przy werbowaniu bądź prawdomówny, szczery i załatwiał się krótko o ile to jest możliwem. Należy się wystrzegać każdego długiego opowiadania. Objasniaj jednak interesenta stosownie, o sensie samopomocy i celowem oszczędzaniu.
5. Nie próbuj przez ładne opowiadania i ustne zapewnienia werbowanego członka przenieść w krainę baśni, bo przez to stracisz zaufania.
6. Nie zapominaj nigdy, że interesent, który do nas przychodzi ma specjalny interes, przeto każ się dobrze poinformować. Jeżeli nie będziesz mądry z klienta, to stawiaj krótkie i szczegółowe pytania, aby ominąć wszelkich omyłek. Specjalnie trudne wypadki przedkładaj kierownictwu Spółdzielni.
7. Przedewszystkiem zwracaj na to uwagę, że przydziały tylko wtedy nastąpić mogą, jeżeli warunki zupełnie wypełnione zostały i wpłaceniu rat wynikających z umowy nie nastąpiło żadne opóźnienie.
8. Objasniaj interesenta dokładnie i szczegółowo PRZED ZAWarciem umowy, jakie spłaty i kiedy je regulować musi. Przyłącz do tego czas czekania.
9. Nim zwerbowany interesent umowę podpisze, zwróć na to uwagę, aby zapoznał się z łatwo zrozumiałą treścią tejże.
10. Kto będzie przestrzegał te wskazówki, będzie miał stale dobre rezultaty w werbowaniu i prędko zaskarbi sobie zaufania interesentów.

↑
Każdy mąż zaufania i zastępca musi kłaść specjalną uwagę na dokładnie informowanie interesentów. Wychowanie do myśli celowej oszczędności, do obustronnej gotowości pomożenia winno być jego pierwszym i największym celem.