**Partnerzy Franczyzowi Metrohouse przekraczają Rubikon**

**Sieć biur nieruchomości Metrohouse stawia na współpracę i synergię.**

Sieć biur nieruchomości Metrohouse stawia na współpracę i synergię. To najlepszy sposób na wykorzystanie potencjału sieci, w której każdy partner franczyzowy ma realny wpływ na jej rozwój i na podejmowane decyzje biznesowe.

W połowie września zaproszeni partnerzy franczyzowi wzięli udział w Metrohouse Workshop. – *Tym razem nasi partnerzy pracowali przede wszystkim z trenerami zewnętrznymi. Taka forma zajęć pozwoliła im bez zbędnych oporów porozmawiać o współpracy między ich biurami a centralą. Chcieliśmy dać naszym Partnerom przestrzeń do szczerości, otwartości i zastanowienia się nad tym, co cenią we współpracy z Metrohouse, a co ogranicza ich możliwości. To wszystko po to, aby usunąć niepotrzebne przeszkody i umożliwić budowanie biznesu w środowisku współpracy i wzajemnego zrozumienia*, mówi Marta Żółkowska, Country Manager Metrohouse.

W kolejnej części zajęć, już z udziałem managementu, skupiono się na analizie i wykorzystaniu narzędzi pracy dostępnych dla partnerów. Z trzech paneli tematycznych szczególnym zainteresowaniem cieszył się ten poświęcony zagadnieniom związanym z zarządzaniem biurem oraz rolą szefa, w ramach którego uczestnicy analizowali min. ścieżkę kariery agentów oraz narzędzia do planowania i kontroli ich aktywności. Pozostałe dwie grupy pracowały nad optymalizacją obsługi kupujących i sprzedających nieruchomości analizując ich potrzeby w dobie nowoczesnych technologii i możliwości ich najlepszego zaspokojenia. Dopełnieniem zajęć były prezentacje wyników pracy w poszczególnych grupach tematycznych, dzięki czemu każdy uczestnik mógł zapoznać się pomysłami wypracowanymi przez inne grupy, aby wykorzystać je w pracy.

Jednak najwięcej emocji wzbudziła rywalizacja w ramach gry Rubikon, w której uczestnicy podzieleni losowo na grupy poszukiwali ukrytych wskazówek, które zaprowadziły ich do tajemniczego pokoju zagadek. Tam po rozwiązaniu łamigłówek przekroczyli legendarny Rubikon. Dzięki takim aktywnościom można dostrzec, jak ogromny potencjał tkwi w sieci. Pomysłowość, wytrwałość, chęć rywalizacji.

– *Polityka rozwoju sieci jest oparta na współpracy z partnerami franczyzowymi. Zależy nam, aby poza merytoryką dostarczać odpowiedniej dawki integracji, która owocuje w przyszłości we wzajemnej współpracy. Biznes najlepiej się robi wspólnie i taka jest nasza dewiza. Metrohouse to miejsce przyjazne dla przedsiębiorców. Dlatego tak ważne jest utrzymywanie stałego kontaktu z partnerami franczyzowymi, prowadzenie z nimi licznych konsultacji i wspólne podejmowanie decyzji w sprawach kluczowych dla naszego wspólnego biznesu* – mówi Marta Żołkowska.

W sieci Metrohouse działają obecnie 73 biura nieruchomości, a kolejne są w fazie organizacji. Sprzedaż licencji przyspiesza, co ma dla firmy ogromne znaczenie – większa sieć daje większe możliwości działającym w niej przedsiębiorcom. Coraz prężniej działają też analitycy kredytowi i ubezpieczeniowi zrzeszeni pod marką Metrofinance. Ich działalność stanowi naturalne uzupełnienie obsługi klienta trafiającego do Metrohouse w związku z poszukiwaniem usługi związanej z obrotem nieruchomościami.