

Z korzyścią dla wszystkich. Historia firmy RE/MAX i płynąca z niej lekcja

Autorzy: Phil Harkins (Author), Keith Hollihan (Author), Dave Liniger (Foreword)

Realizacja marzeń - także tych biznesowych - to przede wszystkim ciężka praca. Większość osób nie wychodzi jednak nawet z bloków startowych. Dlaczego tak się dzieje? Ponieważ ludzie często mylą marzenia z pomysłami. Pomysł jest tylko koncepcją. Aby zbudować firmę, jakiej pragniemy, potrzebujemy pomocy innych ludzi - mężczyzn i kobiet, pełnych pasji wojowników rynku. Żeby jednak pozyskać ich dla swego pomysłu, musimy najpierw przekształcić go w marzenie i zacząć je realizować zgodnie z pięcioma krokami do sukcesu.

Krok 1. Spisz swój pomysł, uważnie dobierając słowa.

Krok 2. Połącz go z innymi pomysłami, aby w pełni wykorzystać jego potencjał.

Krok 3. Sprawdź pomysł — przekonaj się, czy da się go sprzedać.

Krok 4. Rozwiń pomysł.

Krok 5. Nazwij pomysł marzeniem i sprzedaj je.

Historia firmy **RE/MAX**, o której opowiada ta książka, to modelowy przykład sukcesu osiągniętego dzięki marzeniu zrealizowanemu w najlepszy możliwy sposób. Z korzyścią dla wszystkich - oto hasło od początku przyświecające Dave'owi Linigerowi, założycielowi i prezesowi RE/MAX, jednego z największych światowych gigantów sprzedających nieruchomości. Z korzyścią dla wszystkich - pracowników, partnerów biznesowych i klientów: oto droga, jaką wybrał Liniger, by urzeczywistnić swoje marzenie i przekuć je w sukces. Czy mu się to udało? Spójrzmy na fakty: Nikt na świecie nie sprzedaje więcej nieruchomości niż RE/MAX!

Phil Harkins jest dyrektorem generalnym Linkage Inc., globalnej firmy konsultingowej współpracującej z setkami organizacji na świecie. Do grona jej klientów należy wiele firm z listy „Fortune 1000”, a także urzędy publiczne oraz placówki służby zdrowia. Phil Harkins napisał kilka książek, w tym *Powerful Conversations: How High Impact Leaders Communicate, Click!* oraz *The Art and Practice of Leadership Coaching*. Często występuje jako ekspert w dziedzinie przywództwa. Przemawia podczas konferencji, seminariów i programów szkoleniowych organizowanych na całym świecie. Keith Hollihan jest pisarzem. Współpracował przy pisaniu książek z wieloma ekspertami ds. biznesu i przywództwa. Brał też udział w pracach nad artykułami poświęconymi najróżniejszym kwestiom istotnym dla współczesnych liderów. Jest współredaktorem książki *Enlightened Power: How Women Are Transforming the Practice of Leadership*.

RE/MAX to organizacja skupiająca franczyzowe biura nieruchomości w 97 krajach: niemal 6400 biur nieruchomości i ponad 92 000 agentów – tyle osób zaufało systemowi RE/MAX.

Twórcami największej i sprzedającej najwięcej nieruchomości na świecie sieci RE/MAX są Dave i Gail Liniger. Koncepcja Linigera, by stworzyć sieć znakomicie zorganizowanych i świadczących profesjonalne usługi biur pośrednictwa w obrocie nieruchomościami powstała w 1973 roku w Denver, w stanie Colorado, i szybko zaowocowała rozwojem sieci na terenie Stanów Zjednoczonych oraz Kanady. W 1994 roku partnerzy Linigera i master franczyzobiorcy na rynku amerykańskim, Walter Shneider i Frank Polzler, z sukcesem przenieśli model RE/MAX na rynek europejski, gdzie obecnie znajduje się niemal 1500 biur RE/MAX i ponad 12 000 agentów w 33 krajach. Ponad 5 lat temu rozpoczęliśmy budowanie sieci biur pod najbardziej rozpoznawalną w branży marką RE/MAX również na terenie Polski. Dziś możemy się poszczycić 21 biurami nieruchomości i ponad 100 agentami.

Spis treści:

Podziękowania (7)

Przedmowa (11)

Wprowadzenie (17)

Rozdział 1. Radykalny pomysł dzielenia się korzyściami, który dokonał przewrotu w branży (35)

Rozdział 2. Każdy, kto powiedział "tak" (61)

Rozdział 3. Czym się tak naprawdę zajmujemy? (95)

Rozdział 4. Jedno polano słabo się pali (121)

Rozdział 5. Przywództwo w stylu Shackletona (157)

Rozdział 6. Orły nie latają w stadach (203)

Rozdział 7. Tworzenie kultury realizacji projektów metodą pociągu (229)

Rozdział 8. Wznoszenie się ponad tłumem (265)

Rozdział 9. Projekt badawczy (303)

Wyniki badań (327)

Realia amerykańskiej branży obrotu nieruchomościami (343)

Zalecana lektura (356)