



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: فنون ومهارات التسويق العقاري

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-767	سنغافورة	قاعة فندقية	2024-12-02	2024-12-06	€ 5950	العربية - 25

مقدمة الدورة التدريبية

يعتبر التسويق العقاري أحد الفروع التطبيقية لعلم التسويق ويعتبر علم لتسويق من العلوم الأساسية في علوم الإدارة. وإسهامه في نجاح أعمال الشركات العقارية من الأمور المعترف بها من قبل الجميع، إذ أن التسويق العقاري الناجح يؤدي إلى إنتاج أفضل، بالإضافة إلى إرضاء الزبائن، فضلاً عن أنه يؤدي إلى تحقيق أعلى الأرباح للشركات العقارية. وغالباً ما يكون هناك اختلاط لدى كثير من الناس بين مفهوم "التسويق العقاري"، ومفاهيم "الإعلان العقاري"، و"الترويج العقاري" ومن المهم التعرف على مكونات التسويق العقاري، وخاصة الدور المركزي للزبائن في التسويق العقاري.

وغالباً ما يوصف "التسويق العقاري الفعال" بأنه إنتاج ما يمكن بيعه من العقارات"، وليس "بيع ما يمكن إنتاجه من العقارات". وتتجه الشركات التي تبيع ما يمكنها إنتاجه نحو المنتج العقاري، إذ أن المنتج العقاري يأخذ موقع الصدارة بالنسبة لها، ثم تفكر في الزبائن بعد ذلك، كما أنها تنظر إلى التسويق على أنه مجرد عملية إقناع الزبائن بالشراء.

الفئات المستهدفة من الدورة التدريبية

- لكل من يعملون في مجال تسويق العقارات في الشركات العقارية، ومكاتب الوكالات العقارية وشركات الترويج العقاري والمطورين العقاريين، فضلاً عن طلاب كليات التجارة والهندسة الذين يرغبون في التدريب على أصول وفنون التسويق العقاري.

المحاور الرئيسية للدورة التدريبية



- مقدمة الدورة وأهدافها ومكوناتها
- مراحل التسويق العقاري
- خطط التسويق العقاري
- اسرار التسويق العقاري
- تأسيس موقع الكترونى عقاري للتسويق من خلاله
- مهارات التفاوض والاقناع الالكتروني
- مهارات التعامل مع العملاء والزوار للموقع
- تركيب وإختيار التصميم
- وسائل الاتصال الاحترافية بالعملاء من مختلف العالم
- تسويق الموقع بما يضمن ظهوره فى اولويات نتائج محركات البحث للباحثين والمهتمين
- اسرار التسويق العقاري عبر الصفحات الاجتماعية
- إنشاء قناة على اليوتيوب لرفع فيديوهات شركتك عليها وربطها بالموقع
- التدريب على اسهل البرامج لعمل فيديو احترافى ورفعها على اليوتيوب
- تسويق العقارات والاراضى عبر اهم المواقع العقارية على الشبكة العنكبوتية
- كيف تحصل على العضوية الذهبية لاي موقع عقارى فى ساعة واحدة لمضاعة ارباحك الشهرية
- فنون الحرب الالكترونية للدفاع عن مؤسستك
- سبعة اخطاء يقع بها خبراء التسويق العقاري
- تسويق الموقع باستخدام أشهر برنامج إعلاني بالعالم وهو جوجل ادورد (google adword)
- حالات وورش عملية



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد تعتمد أساليب حديثة في مجال التدريب وتطوير المهارات وتعزيز كفاءة تطوير الموارد البشرية. تضمن الأكاديمية تقديم تجربة تدريبية شاملة تشمل ما يلي:

• المحاضرات النظرية:

◦ نقدم المعرفة من خلال عروض تقديمية متقدمة مثل البوربوينت والمواد المرئية مثل الفيديوهات والأفلام القصيرة.

• التقييم العلمي:

◦ نقيم مهارات المتدربين قبل وبعد الدورة لضمان تطورهم.

• العصف الذهني والتفاعل:

◦ نشجع على المشاركة الفعالة من خلال جلسات العصف الذهني وتطبيق المفاهيم من خلال تمثيل الأدوار.

• الحالات العملية:

◦ نقدم حالات عملية تتوافق مع المحتوى العلمي واحتياجات المتدربين في مجالاتهم الخاصة.

• التقييم النهائي:

◦ التقييم النهائي في نهاية البرنامج لتقييم استيعاب المعرفة.

• المواد التعليمية:

◦ يتم توفير المواد العلمية والعملية للمشاركين على وسائط متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي أو أجهزة الفلاش ميموري

• تقارير الحضور والنتائج:

◦ نقوم بإعداد تقارير حضور مفصلة للمشاركين ونقدم تقييماً شاملاً للبرنامج.

• المحترفين والخبراء:

◦ يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدرسين في مجموعة متنوعة من التخصصات.

• شهادة اتمام مهنية:

◦ يتم منح المتدربون شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة



السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم اضافية.

• **أوقات عقد الدورات التدريبية:**

◦ تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، وتتضمن فترات استراحة لتناول القهوة خلال المحاضرات.



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden