



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: فنون ومهارات التسويق العقاري

| ال코드 | المدينة | الفندق | نهاية التدريب | بداية التدريب | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|---------------------|-------------|---------------|---------------|--------|----------------------|
| MCC-767 | اوكلاند (نيوزيلندا) | قاعة فندقية | 2026-03-23 | 2026-03-27 | € 5450 | العربية - 25 |

مقدمة الدورة التدريبية

يعتبر التسويق العقاري أحد الفروع التطبيقية لعلم التسويق ويعتبر علم لتسويق من العلوم الأساسية في علوم الإدارة. وإن إسهامه 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". وتنتج الشركات التي تبيع ما يمكنها إنتاجه نحو المنتج العقاري، إذ أن المنتج العقاري يأخذ موقع الصدارة بالنسبة لها، ثم تفك 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 العقارى
- خطط التسويق العقارى
- اسرار التسويق العقارى
- تأسيس موقع الكترونى عقاري للتسويق من خلاله
- مهارات التفاوض والاقناع الالكترونى
- 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 العقارى عبر الصفحات الاجتماعية
- إنشاء قناء على اليوتيوب لرفع فيديوهات شركتك عليها وربطها بالموقع
- التدريب على اسهل البرامج لعمل فيديو احترافي ورفعه على اليوتيوب
- تسويق العقارات والاراضى عبر اهم المواقع العقارية على الشبكة العنكبوتية
- كيف تحصل على العضوية الذهبية لاي موقع عقارى فى ساعة واحدة لمضاعفة ارباحك الشهرية
- فنون الحرب الالكترونية للدفاع عن مؤسستك
- سبعة اخطاء يقع بها خبراء التسويق العقارى
- تسويق الموقع بإستخدام اشهر برنامج إعلانى بالعالم وهو جوجل ادورد (google adword)
- حالات وورش عملية



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعرض تقديمي (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحاً حتى 3:00 ظهراً في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



الأكاديمية الس堪динافية للتدريب والتطوير

