



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: فنون ومهارات التسويق العقاري

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	عدد الساعات
MCC-767	ماريبلا (إسبانيا)	قاعة فندقية	2025-04-07	2025-04-11	€ 5450	25

مقدمة

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 تباع 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

- 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

- مقدمة البرنامج وأهدافه ومكوناته
- مراحل التسويق العقاري
- خطط التسويق العقاري
- أسرار التسويق العقاري
- تأسيس موقع الكتروني عقاري للتسويق من خلاله
- مهارات التفاوض والاقناع الالكتروني
- مهارات التعامل مع العملاء والزوار للموقع
- تركيب واختيار 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 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 العقارى
- تسويق الموقع باستخدام اشهر برنامج إعلانى 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 تطوّرهم.
- 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 وسائل متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي وأجهزة 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 والمدرّبين في مجموعة متنوعة من التخصصات.
- شهادة اتمام مهنية:
 - يتم منح المتدربين شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم إضافية.
- أوقات البرامج:
 - تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، ويتضمن جلسات بوفيه لتقديم وجبات خفيفة أثناء المحاضرات.



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير



English Courses

+46700414979



Arabic Courses

+46700414959



+46114759991



scandinavianacademy.net



info@scandinavianscademy.net



Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden