



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

التميز في التسويق العقاري

Course Introduction

عبر هذا البرنامج التدريبي، سنقدم لكم فهمًا شاملاً للمفاهيم الأساسية والأدوات العملية التي تساعدكم في تطوير استراتيجيات تسويق عقارية فعّالة ومناسبة للسوق.

Target Audience

- محترفو التسويق في شركات التطوير العقاري
- مسؤولو التسويق في مكاتب الوساطة العقارية
- المستثمرون في قطاع العقارات الذين يعملون على ترويج ممتلكاتهم

Learning Objectives

- فهم مكونات منظومة التسويق العقاري واستراتيجيات التسويق العقاري الفعّالة.
- التعرف على أنواع العقارات السكنية والتجارية وفهم احتياجات وتفضيلات العملاء في كل نوع.
- استكشاف أنواع التشطيبات الداخلية وأهميتها في جذب العملاء وتحسين قيمة العقار.
- إتقان تحليل السوق العقاري وتطوير استراتيجيات تحليل المنافسين لتحقيق التفوق التنافسي.
- صياغة أهداف تسويقية وإعداد استراتيجية تسويقية فعّالة.
- وضع برامج تنفيذية لتطبيق الاستراتيجية التسويقية والمتابعة والتقييم.
- فهم مراحل العملية البيعية في التسويق العقاري وتطبيق تقنيات التفاوض والإغلاق بشكل فعال.
- تطوير مهارات التواصل والتعامل مع مختلف أنواع العملاء.

Course Outline

• DAY 01

مدخل إلى التسويق العقاري:

- تعريف التسويق العقاري وأهميته.
- تاريخ مجال التسويق العقاري.
- أهمية فهم سوق العقارات واحتياجات العملاء.

منظومة التسويق العقاري:

- تحليل المكونات الرئيسية لمنظومة التسويق العقاري.
- استراتيجيات التسويق العقاري الفعالة.

أنواع العقارات:

- دراسة أنواع العقارات السكنية.
- فهم احتياجات وتفضيلات العملاء في العقارات السكنية.
- تحليل أنواع العقارات التجارية مثل المكاتب والمتاجر والمراكز التجارية.
- فهم احتياجات ومتطلبات العملاء في العقارات التجارية والإدارية والصناعية.
- استكشاف أنواع التشطيبات الداخلية المتعارف عليها في العقارات.
- أهمية التشطيبات الجيدة في جذب العملاء وزيادة قيمة العقار.
- ماهي استراتيجيات تمييز العقارات؟

• Day 02

كيف تطور خطة التسويق العقاري الفعالة؟

- فهم مكونات التفوق التنافسي في سوق العقارات.
- عناصر المزيج التسويقي العقاري.
- عناصر الخطة التسويقية في مجال العقار.
- تحليل السوق العقاري.
- كيف تطور قاعدة البيانات الخاصة بك؟
- استراتيجيات تحليل المنافسين في السوق العقاري.
- صياغة الأهداف التسويقية.

- إعداد الإستراتيجية التسويقية.
- وضع برامج التنفيذ الفعلية.
- المتابعة والتقييم.
- دراسة حالات.
- تطبيق عملي.

• Day 03

:مراحل العملية البيعية

- فهم مراحل العملية البيعية في التسويق العقاري من الاستشارة إلى الإغلاق.
- فهم تقنيات التفاوض الفعال في عملية التسويق العقاري.
- ماهي تقنيات الإغلاق في العمليات العقارية؟
- دراسة حالات.
- تطبيق عملي.

:التميز في التعامل مع العملاء

- دراسة أنواع العملاء، مثل المشترين والمستأجرين والمستثمرين.
- تطوير استراتيجيات التعامل مع الأنواع المختلفة من العملاء.
- تطوير مهارات التواصل والتحدث مع العملاء.
- تعلم كيفية التعامل مع استفسارات واحتياجات العملاء بشكل فعال.
- دراسة حالات.
- تطبيق عملي.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Aug. 25, 2025	Aug. 27, 2025	3 days	3950.00 \$	Spain - Barcelona
Dec. 22, 2025	Dec. 24, 2025	3 days	3250.00 \$	UAE - Dubai

