الدورة التدريبية: الإعلام العقاري: استراتيجيات التسويق الرقمي للمطورين بكفاءة

يونيو ٢٠٢٦ ٠٥ - ٠١

طوكيو

(للشخص الواحد) € ٦٥٠٠

Ref: #MED7758_296214

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

لا المطورين لتعزيز حضورهم، المتزايد على المنصات الرقمية، أصبح الإعلام في ظل التطور المتسارع للقطاع العقاري والاعتماد
التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center جذب المستثمرين، وإتمام الصفقات بنجاح. هذه الدورة العقاري أداة حيوية
التسويق الرقمي للعقارات المطورين، والوكلاء بالمعرفة والمهارات اللازمة مصممة خصيصًا لتزويد محترفي التسويق العقاري،
السوق العقاري الرقمي، إنشاء المحتوى المرئي بفعالية. تغطي الدورة جوانب متعددة بدءًا من فهم لتطوير استراتيجيات
نركز على أهمية السرد والإعلانات المدفوعة، وصولا إلى تحليل البيانات والجذاب للعقارات، استخدام منصات التواصل الاجتماعي
مع المشترين المحتملين عبر الإنترنت. تستمد القصصي في إبراز مميزات العقارات، وكيفية بناء وتحسين الحملات التسويقية.
نجاحًا باهرًا الرقمي وعلم نفس المشتري، وتقدم أمثلة عملية الدورة رؤاها من أحدث النظريات في التسويق العقاري الثقة
الذي (ريتشارد فلوريدا)، "Florida في حملاتها التسويقية الرقمية. الأكاديمي "Richard ودراسات حالة لمشاريع عقارية حققت
الأسواق على التنمية الاقتصادية والعقارية، يقدم إطارًا اشتهر بأعماله حول المدن والإبداع وتأثير الثقافة الباحث الحضري
التدريبي إلى تمكين المتدربين من صياغة العقارية وتأثير الإعلام في تشكيلها. يهدف هذا نظريًا قيّمًا حول فهم ديناميكيات
مشاريعهم في صدارة الخيارات للمشترين والمستثمرين. وتنفيذ استراتيجيات إعلام عقاري رقمي مبتكرة، تضع البرنامج

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- المطورون العقاريون ومدراء المشاريع.
- مسؤولو التسويق العقاري.
- الوكلاء والوسطاء العقاريون.
- المستشارون العقاريون.
- صناع المحتوى المتخصص في العقارات.
- مدراء المبيعات العقارية.
- طلاب التسويق العقاري.
- المستثمرون في القطاع العقاري.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- شركات التطوير العقاري.
- وكالات التسويق العقاري.
- شركات الوساطة العقارية.
- شركات إدارة العقارات.
- البنوك والمؤسسات التمويلية العقارية.
- الجهات الحكومية المعنية بالتخطيط العمراني.
- منصات العقارات الإلكترونية.
- شركات الاستشارات العقارية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق والمبيعات العقارية.
- قسم الإعلام والعلاقات العامة.
- إدارة تطوير الأعمال العقارية.
- قسم التحليل العقاري.
- إدارة المشاريع العقارية.
- قسم خدمة العملاء العقاريين.
- قسم البحث والتطوير العقاري.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

تطوير استراتيجيات تسويق رقمي شاملة للعقارات.

- إنشاء محتوى مرئي وجذاب للمشاريع العقارية.
- الرقمية. إدارة الحملات الإعلانية المدفوعة على المنصات
- العقاري. الاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي في الترويج
- تحليل بيانات التسويق الرقمي وتحسين الحملات.
- بناء هوية علامة تجارية قوية للمطورين.
- التفاوض وإتمام صفقات البيع والشراء عبر الإنترنت.
- التسويق العقاري. التعامل مع التحديات القانونية والأخلاقية في
- فهم الاتجاهات الحديثة في الإعلام العقاري.

منهجية الدورة التدريبية:

العقاري وتعزيز التدريبية على منهجية تطبيقية تفاعلية تهدف إلى صقل يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة
تبدأ الدورة بتقديم المفاهيم النظرية قدراتهم على تطوير استراتيجيات التسويق الرقمي مهارات المشاركين في الإعلام
تنتقل مباشرة إلى ورش عمل عملية ومشاريع جماعية. الأساسية في التسويق العقاري وعلم نفس المشتري، ثم للمطورين.
حالة واقعية لمشاريع عقارية حقيقية، وتصميم حملات إعلانية، تحت سيقوم المتدربون بتطوير خطط تسويقية رقمية كاملة
مفصل لاستراتيجياتها وأساليبها لشركات تطوير عقاري حققت نجاحًا كبيرًا في جذب إشراف المدربين. تتضمن الدورة دراسات
تحرير كيفية استخدام الأدوات والتقنيات الرقمية لإنشاء الإعلامية الرقمية. كما سيتم تعليم المتدربين المشترين، مع تحليل
أداء المتدربين في التمارين الفيديو، والجولات الافتراضية). سيتم توفير تغذية محتوى عقاري جذاب (مثل التصوير الاحترافي،
تهدف هذه المنهجية إلى تزويد المشاركين والمشاريع، مما يساعدهم على تطوير مهاراتهم بشكل راجعة فردية وبناءة على
للنجاح في مجال الإعلام العقاري التنافسي. بالخبرة العملية التي لا تقدر بثمن، مما يؤهلهم مستمر.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس الإعلام العقاري والسوق الرقمي.

- مفهوم الإعلام العقاري وأهميته.
- تحليل سوق العقارات الرقمي واتجاهاته.
- فهم سلوك المشتري العقاري عبر الإنترنت.
- تحديد الجمهور المستهدف للمشاريع العقارية.
- بناء هوية العلامة التجارية العقارية.
- مراجعة لأبرز الحملات التسويقية العقارية الناجحة.
- أهمية السرد القصصي في الترويج للعقارات.

الوحدة الثانية: إنشاء المحتوى العقاري الجذاب.

- تصوير العقارات فوتوغرافياً وفيديوهات باحترافية.
- إنشاء جولات افتراضية ثلاثية الأبعاد (٣D tours).
- كتابة نصوص إعلانية وصفية للعقارات.
- للعقارات. تصميم الرسوم البيانية والمعلومات المرئية
- تطوير محتوى لمدونات ومنصات العقارات.
- إنتاج محتوى فيديو قصير للمشاريع.
- أهمية جودة الصوت والصورة في المحتوى العقاري.

للعقارات. الوحدة الثالثة: استراتيجيات التسويق الرقمي

- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي للعقارات.
- حملات الإعلان المدفوع على فيسبوك وإنستغرام.
- التسويق عبر البريد الإلكتروني للمستثمرين.
- التسويق بالمحتوى في القطاع العقاري.
- التعاون مع المؤثرين والمدونين العقاريين.
- استراتيجيات التسويق عبر الفيديو للعقارات.
- مراقبة وتحليل أداء الحملات التسويقية.

المبيعات. الوحدة الرابعة: منصات العقارات الرقمية وإدارة

- والعالمية. الاستفادة من منصات العقارات الإلكترونية المحلية
- إدارة قوائم العقارات وتحديثها.
- العقارية. استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء ((CRM
- عمليات البيع والشراء العقاري عبر الإنترنت.
- التفاوض الرقمي وإبرام الصفقات.
- التحديات القانونية في التسويق العقاري الرقمي.
- أهمية خدمة العملاء في القطاع العقاري.

الوحدة الخامسة: تحديات الإعلام العقاري ومستقبله.

- التعامل مع المنافسة الشديدة في السوق العقاري.
- أهمية الشفافية والمصداقية في الترويج العقاري.
- تشين). دور التقنيات الحديثة (الذكاء الاصطناعي، البلوك
- الاستثمار في العقارات الذكية والمستدامة.
- تحليل بيانات السوق العقاري والتنبؤ بالاتجاهات.
- بناء الشراكات الاستراتيجية لتعزيز المشاريع.
- تطوير خطط عمل مستقبلية للتسويق العقاري.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،
ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

واستخدام والتحولات في سلوك المستهلك العقاري، كيف يمكن في ظل التطورات المتسارعة في التكنولوجيا الرقمية
عقارية مستدامة ومترابطة؟ الإعلام الرقمي ليس فقط للبيع، بل لبناء مجتمعات للمطورين العقاريين مواكبة هذه التغيرات،

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

التسويق الرقمي بتركيزها الشامل والعميق على Training Center تتميز هذه الدورة التدريبية التي يقدمها BIG BEN الأخرى التي قد تقدم نظرة عامة فقط. نحن للمطورين بكفاءة، مما يجعلها مختلفة ومتميزة عن الإعلام العقاري: استراتيجيات والمؤثر. على سبيل عمليًا مكثفًا يغطي جميع جوانب إنتاج المحتوى لا نقدم مجرد معلومات نظرية، بل نوفر تطبيقًا الدورات في فهم سلوك المشتري العقاري عبر المثال، بينما قد تشرح دورات أخرى أساسيات التسويق، الإعلامي العقاري عالي الجودة ونحلل يلفت الانتباه. نقدم دراسات حالة واقعية لمشاريع الإنترنت وكيفية إنشاء محتوى مرئي وجذاب للعقارات فإننا نغوص الدورة على إدارة الحملات الاستراتيجيات التي مكنتها من الوصول إلى جمهور عقارية حققت نجاحًا باهرًا في جذب المشترين، الجمع مما يمنح المتدربين القدرة على تصميم وتنفيذ الإعلانية المدفوعة وتحليل بيانات التسويق الرقمي، واسع. كما تركز معرفة عميقة ومهارات تطبيقية لا بين الخبرة الأكاديمية والعملية لمدربينا حصول استراتيجيات تسويقية عقارية مبتكرة. يضمن العقاري. تقدر بثمن، مما يؤهلهم ليصبحوا محترفين في الإعلام المتدربين على