



**التدريبية: المتكاملة في التسويق العقاري  
وتحقيق أقصى المبيعات العقارية الدورة  
الرقمي: جذب العملاء**



ابريل - ٠١ مايو ٢٠٢٦ ٢٧



طوكيو

(للشخص الواحد) € ٦٥٠٠

Ref: #MAR7835\_198895



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:



النجاح في سوق أصبح التسويق العقاري الرقمي ليس مجرد خيار، بل في عالمنا اليوم الذي يشهد تحولات رقمية متسارعة، BIG BEN Training رحلةً متعمقة العقارات المتنامي. تقدم هذه الدورة التدريبية ضرورة ملحة لكل من يسعى إلى تحقيق خصيصاً لمساعدة المشاركين على جذب العملاء وشاملة في أحدث استراتيجيات التسويق العقاري، مصممة الشاملة من Big Ben Center عقارية مؤثرة، بدءاً في بيئة تنافسية. سنستكشف الأدوات والتقنيات العقاريين بفعالية وتحقيق أقصى المبيعات العقارية تستند هذه الدورة إلى أحدث الأبحاث من فهم جمهورك المستهدف وصولاً إلى قياس عائد اللازمة لإنشاء حملات تسويقية عبر المؤثرين للعقارات، وتتناول مفاهيم متقدمة مثل التسويق والممارسات العالمية في مجال التسويق الرقمي الاستثمار. تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة العقاريين، وتحليل بيانات العقارات. تهدف الدورة بالمحتوى العقاري، والتسويق يشدد الأكاديمي والباحث وتحويل العملاء المحتملون للعقارات إلى صفقات لتطوير استراتيجيات الجذب العقاري المبتكرة، إلى أهمية فهم سوق العقارات (Philip Kotler) المعروف في مجال التسويق، البروفيسور فيليب كوتلر ناجحة. على سبيل المثال، ببراعة، ووضع عليه بشكل كبير في هذه الدورة. سيتعلم المشاركون المتغير والتكيف مع التحديات الرقمية، وهو ما نركز، على العلامة التجارية العقارية. خطط تسويقية متكاملة تضمن الوصول إلى أوسع شريحة كيفية استخدام أدوات التسويق العقاري من العملاء، وتعزيز



## لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مديري التسويق في الشركات العقارية.
- متخصصي المبيعات العقارية.
- أصحاب وكالات التسويق العقاري.
- المستشارين العقاريين.
- المطورين العقاريين.
- رواد الأعمال في قطاع العقارات.
- الرقمي، أي شخص يرغب في تعزيز مهاراته في التسويق العقاري.

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع العقارات السكنية.
- قطاع العقارات التجارية.
- قطاع العقارات الصناعية.
- شركات التطوير العقاري.
- الوكالات العقارية.
- شركات إدارة الممتلكات.
- العقاري والإسكان، الهيئات الحكومية وما في حكمها المعنية بالتطوير.

## الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام التسويق والمبيعات.
- أقسام تطوير الأعمال.
- أقسام خدمة العملاء في الشركات العقارية.
- العقاري، الإدارة العليا المعنية باستراتيجيات التسويق.
- أقسام العلاقات العامة في شركات العقارات.



## أهداف الدورة التدريبية:

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

- المتكاملة: تطوير استراتيجيات التسويق العقاري الرقمي
- استخدام أدوات التسويق الرقمي للعقارات بفعالية.
- مبيعات: جذب العملاء المحتملين للعقارات وتحويلهم إلى
- إطلاق وإدارة حملات تسويقية عقارية ناجحة.
- الإنترنت: بناء وتعزيز العلامة التجارية العقارية عبر
- تحليل بيانات التسويق العقاري وقياس الأداء.
- تطبيق أحدث التقنيات في الإعلان العقاري الرقمي.
- فهم آليات سوق العقارات المتغيرة والتكيف معها.
- العقارية: تحسين التحويلات العقارية وزيادة المبيعات
- استخدام التسويق بالمحتوى العقاري لزيادة التفاعل.

## منهجية الدورة التدريبية:



التسويق العقاري لضمان أقصى استفادة للمشاركين، مع التركيز على تعتمد هذه الدورة التدريبية منهجية تفاعلية وشاملة التي تغطي أحدث أسرار التسويق العقاري، الرقمي. ستجمع الدورة بين المحاضرات النظرية التطبيق العملي لاستراتيجيات المفاهيم المكتسبة بشكل مباشر. سنستخدم دراسات وورش العمل التطبيقية التي تمكن المشاركين من تطبيق المراكز العقارات وتطوير حلول والفرص في التسويق العقاري الحديث، مما يسمح الحالة الواقعية من سوق العقارات لتوضيح التحديات لتعزيز تبادل الخبرات وبناء شبكة علاقات مهنية مبتكرة. يتضمن البرنامج العمل الجماعي المكثف للمشاركين بتحليل بيانات جوانب جذب العملاء وطرح الأسئلة. سيتم توفير تغذية راجعة مستمرة قوية، بالإضافة إلى جلسات تفاعلية مفتوحة للنقاش تعليمية محفزة، تمكن Training Center العقاريين وتطوير حملات عقارية. يلتزم BIG BEN وفردية لضمان فهم عميق لجميع واكتساب المهارات اللازمة لزيادة المبيعات العقارية المشاركين من إتقان أفضل ممارسات التسويق العقاري بتقديم بيئة وتحقيق التميز في مجالهم.

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### الوحدة الأولى: أساسيات التسويق العقاري الرقمي.



- مقدمة إلى التحول الرقمي في سوق العقارات<sup>١</sup>
- فهم سلوك المستهلك العقاري الرقمي<sup>١</sup>
- بناء هوية العلامة التجارية العقارية عبر الإنترنت<sup>١</sup>
- تحديد الجمهور المستهدف في التسويق العقاري الرقمي<sup>١</sup>
- أهداف حملات التسويق العقاري الرقمي<sup>١</sup>
- أهمية أدوات التسويق العقاري الحديثة<sup>١</sup>
- لمحة عامة عن استراتيجيات التسويق العقاري<sup>١</sup>

## الاجتماعي للعقارات<sup>١</sup> الوحدة الثانية: التسويق بالمحتوى ووسائل التواصل

- تطوير محتوى عقاري جذاب ومؤثر<sup>١</sup>
- مقالات<sup>١</sup> أنواع المحتوى العقاري الفعال (صور، فيديو،
- التسويق بالفيديو العقاري وأهميته<sup>١</sup>
- الاجتماعي<sup>١</sup> استراتيجيات التسويق العقاري عبر وسائل التواصل
- بناء مجتمعات عقارية نشطة على المنصات الرقمية<sup>١</sup>
- استخدام التسويق عبر المؤثرين العقاريين<sup>١</sup>
- قياس أداء المحتوى العقاري<sup>١</sup>

## العقاريين<sup>١</sup> الوحدة الثالثة: الإعلان الرقمي وجذب العملاء



- أساسيات الإعلان العقاري الرقمي.
- أنواع الحملات الإعلانية المدفوعة للعقارات.
- استهداف العملاء المحتملين للعقارات بدقة.
- تحسين إعلانات العقارات لزيادة التحويلات العقارية.
- البريد الإلكتروني العقاري كأداة تسويقية.
- إدارة علاقات العملاء (CRM) في التسويق العقاري.
- تقنيات جذب العملاء العقاريين الجدد.

## التسويق العقاري. الوحدة الرابعة: تحليل البيانات وقياس الأداء في

- مقدمة إلى تحليل بيانات العقارات.
- أدوات وتقنيات قياس أداء حملات التسويق العقاري.
- العقاري الرقمي. مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) في التسويق
- فهم عائد الاستثمار في التسويق العقاري.
- البيانات. تحسين استراتيجيات التسويق العقاري بناءً على
- اكتشاف الفرص التسويقية من خلال التحليل.
- زيادة المبيعات العقارية عبر تحسين الأداء.

## العقاري الرقمي. الوحدة الخامسة: تطبيقات متقدمة ومستقبل التسويق

- أتمتة التسويق العقاري الرقمي.
- استخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري.
- الاتجاهات المستقبلية في سوق العقارات.
- التسويق العقاري للمطورين والوسطاء.
- أفضل ممارسات التسويق العقاري العالمية.
- دراسات حالة متقدمة في التسويق العقاري الفعال.
- خطة عمل متكاملة لتطبيق التسويق العقاري الرقمي.



## 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:

مفهوم القيمة العقارية في أذهان المستهلكين؟ كيف يمكن للتسويق العقاري الرقمي أن يعيد تشكيل

### ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



بالمهارات العملية لتلبية الاحتياجات المتغيرة لسوق العقارات الحديث، تتميز هذه الدورة التدريبية بكونها مصممة خصيصاً عكس الدورات التي قد تركز على الأدوات والرؤى العميقة اللازمة لإتقان التسويق العقاري حيث تركز على تزويد المشاركين أمثلة عملية العملاء العقاريين وزيادة المبيعات العقارية من فقط، تتناول هذه الدورة الجوانب الاستراتيجية لجذب الرقمي. على العقاري الفعال في سيناريوهات ودراسات حالة من الواقع لتوضيح كيفية تطبيق منظور أكاديمي وعملي متكامل. سنقدم التسويق العقاري للوسطاء. نركز على بناء فهم مختلفة، بدءاً من التسويق العقاري للمطورين وصولاً استراتيجيات التسويق حملات عقارية مستهدفة تحقق أقصى عائد استثمار. كما شامل لسلوك المستهلك العقاري الرقمي، وكيفية تطوير إلى يكون المتدرب مجهزاً الرقمي، مثل استخدام الذكاء الاصطناعي في تحليل تغطي الدورة أحدث الاتجاهات في التسويق العقاري المهنية في هذا القطاع الحيوي. بأحدث المعارف والتقنيات لتحقيق التميز في مسيرته بيانات العقارات، مما يضمن أن