الدورة التدريبية: الإعلام العقاري: استراتيجيات التسويق الرقمي للمطورين بكفاءة



19 - 23 اكتوبر 2026

جينف

5900 € (للشخص الواحد)

Ref: #MED7758_333136

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- 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:

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

تطوير استراتيجيات تسويق رقمي شاملة للعقارات.

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

منهجية الدورة التدريبية:

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

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 (3D tours).
- كتابة نصوص إعلانية وصفية للعقارات.
- تصميم الرسوم البيانية والمعلومات المرئية للعقارات.
- تطوير محتوى لمدونات ومنصات العقارات.
- إنتاج محتوى فيديو قصير للمشاريع.
- أهمية جودة الصوت والصورة في المحتوى العقاري.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات التسويق الرقمي للعقارات.

- 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.

الوحدة الرابعة: منصات العقارات الرقمية وإدارة المبيعات.

- الاستفادة من منصات العقارات الإلكترونية المحلية والعالمية.
- إدارة قوائم العقارات وتحديثها.
- استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) العقارية.
- 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.
- دور التقنيات الحديثة (الذكاء الاصطناعي، البلوك تشين).
- الاستثمار في العقارات الذكية والمستدامة.
- تحليل بيانات السوق العقاري والتنبؤ بالاتجاهات.
- بناء الشراكات الاستراتيجية لتعزيز المشاريع.
- تطوير خطط عمل مستقبلية للتسويق العقاري.

الأسئلة المتكررة:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

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

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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