النشرة الفنية

الاستراتيجيات المعاصرة في التسويق العقاري

Contemporary Strategies in Real Estate Marketing

(5) أيام، (20) ساعة

يبدأ بتاريخ 2025/06/29م

بنغازي – ليبيا

بطاقة معلومات البرنامج:

مدة التدريب	:	(5) أيام، (20) ساعة
نمط التدريب	:	بنغازي - ليبيا
تاريخ الانعقاد	:	06/29 لغاية 2025/07/03م
شهادة التدريب	:	شهادة صادرة من مجموعة الجهود المشتركة
لغة التدريب	:	اللغة العربية مع بعض المصطلحات الفنية باللغة الإنجليزية

أساليب التدريب	:	- أسلوب العصف الذهني. - أسلوب تمارين وأنشطة الفريق. - أسلوب دراسات الحالة من الواقع. - أسلوب تطوير مادة تدريبية تفاعلية. - أسلوب اكتساب خبرات من تجارب المشاركين.

القيمة المضافة	:	- عقد تقييم قبلي Pre: لقياس مستوى المشاركين قبل التدريب. - عقد تقييم بعدي Post: لقياس مستوى المشاركين بعد التدريب. **قياس القيمة المعرفية المضافة (KVA) = التقييم البعدي – التقييم القبلي**

الفئة المستهدفة	:	- أخصائيو التسويق في الشركات العقارية. - المدراء ومتخذو القرار في الشركات والمكاتب العقارية. - رجال البيع والقائمون على خدمة العملاء في الشركات العقارية. - مدراء المنتجات العقارية في البنوك وشركات التمويل والتأمين. - المثمنون العقاريون ووسطاء التمويل العقاري.

ملخص البرنامج التدريبي:

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات العملية حول أحدث الاستراتيجيات المستخدمة في التسويق العقاري، مما يمكنهم من تحقيق النجاح في سوق العقارات المتغير باستمرار. يركز البرنامج على الأساليب الحديثة لجذب العملاء، وتحليل اتجاهات السوق، واستخدام الأدوات الرقمية والتقنيات التكنولوجية لتعزيز المبيعات وتحقيق العائد الأمثل على الاستثمارات العقارية.

خلال البرنامج، سيتعرف المشاركون على كيفية تطوير استراتيجيات تسويق فعالة، وبناء علاقات قوية مع العملاء، واستخدام البيانات والتحليلات في اتخاذ القرارات التسويقية. كما سيتم تسليط الضوء على أهمية التسويق الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي في الترويج للمشاريع العقارية وزيادة معدلات الإقبال عليها. حيث يعد هذا البرنامج مثاليًا لرواد الأعمال، والمستثمرين العقاريين، ومديري التسويق، والوسطاء العقاريين، وكل من يرغب في اكتساب فهم متعمق حول أحدث الاتجاهات والاستراتيجيات في مجال التسويق العقاري، بما يساعدهم على تحقيق ميزة تنافسية مستدامة في السوق.

الجدارات المستهدفة:

- جدارة فهم التسويق العقاري.
- جدارة تحليل السوق العقاري .
- جدارة استراتيجيات تسويقية فعالة.
- جدارة التسويق الرقمي في العقارات.
- جدارة إدارة علاقات العملاء وبناء العلامة التجارية.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج التدريبي سيكون المشاركين ملمين بما يلي:

- التعرف على أساسيات واستراتيجيات التسويق العقاري.
- تحليل التغيرات في سلوك المستهلكين في سوق العقارات.
- معرفة الإطار العام لخطة تسويق المنتجات العقارية.
- تصميم خطط تسويق متميزة للمشاريع العقارية.
- استخدام التحليل السوقي لتحديد الفئات المستهدفة.
- تعزيز مهارات المشاركين في مجال التسويق الرقمي للعقارات.
- دراسة العوامل الاقتصادية والتكنولوجية المؤثرة على السوق.
- الاستفادة من بيانات السوق في اتخاذ قرارات تسويقية ناجحة.
- تناول الجوانب المختلفة لتحليل المنافسة وأثرها على المركز السوقي للشركة.

المحاور الرئيسية:

المحور الأول: أساسيات التسويق العقاري

- مفهوم وأهمية التسويق العقاري.
- سلوك العملاء في القطاع العقاري.
- العوامل المؤثرة على قرارات الشراء والاستثمار العقاري.

المحور الثاني: استراتيجيات التسويق العقاري الحديثة

- التخطيط الاستراتيجي في التسويق العقاري.
- أساليب الترويج العقاري الفعالة.
- تصميم الحملات التسويقية الناجحة.

المحور الثالث: التسويق الرقمي في القطاع العقاري

- استخدام مواقع التواصل الاجتماعي في التسويق العقاري.
- استراتيجيات تحسين محركات البحث (SEO) للعقارات.
- الإعلانات الممولة وتحليل أداء الحملات التسويقية.

المحور الرابع: تحليل السوق والتنبؤ باتجاهاته

- استخدام البيانات والإحصائيات في التسويق العقاري.

- تقييم الأسواق المستهدفة وفرص الاستثمار.
- العوامل الاقتصادية المؤثرة على السوق العقاري.

المحور الخامس: بناء العلامة التجارية وإدارة العملاء

- استراتيجيات بناء الهوية التجارية للمطورين العقاريين.
- دور العلاقات العامة في التسويق العقاري.
- إدارة تجربة العملاء وتعزيز الولاء.

المحور السادس: تقنيات البيع واستراتيجيات التفاوض

- مهارات البيع الفعالة في القطاع العقاري.
- استراتيجيات التفاوض مع العملاء والمستثمرين.
- فهم العقود القانونية للعقارات وتأثيرها على التسويق.

المحور السابع: التسويق المستدام والتوجهات المستقبلية

- أثر التكنولوجيا والاستدامة على القطاع العقاري.
- التسويق الأخضر وتأثيره على قرارات المستثمرين.
- مستقبل التسويق العقاري في ظل التحولات الرقمية.

انتهت النشرة الفنية