



# المتقدم الدورة التدريبية: احتراف المبيعات العقارية - من البحث إلى الإغلاق

Ref: #SAL4809



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:



المستمرة والتنافسية تتطلب مزيجاً فريداً من المعرفة والمهارة والتفاني. تُعد المبيعات العقارية من المجالات الحيوية التي الطموحين. هذه الدورة التدريبية الشاملة، العالية، يصبح إتقان فن البيع العقاري ضرورة قصوى في سوق يتسم بالتغيرات العقارية. خصيصاً لتزويد المشاركين بأحدث الاستراتيجيات ، مصممة BIG BEN Training Center التي يقدمها للمهنيين بدءاً من فهم عميق للسوق وتحليل ستنتقل بك الدورة في رحلة متكاملة من البحث إلى والتقنيات اللازمة لـاحتراف المبيعات إلى إغلاق العقارات الفعالة، وتسويق العقارات الفعال، وإدارة السوق العقاري، مروراً بتطوير استراتيجيات بيع الإغلاق المتقدم، والمتقدمة، بما في ذلك تقنيات البيع الصفقات العقارية بنجاح. ستغطي الدورة كافة الجوانب علاقات العملاء العقارية، وصولاً على ستستعرض الدورة رؤى متعمقة حول الاستثمار العقاري الحديثة في العقارات وفن التفاوض العقاري. كما الأساسية BIG BEN Training أن التميز في تطوير المهارات العقارية وزيادة المبيعات العقارية. الناجح والتنبؤ بسوق العقارات، مع التركيز هذه الصفقات، بل يمتد ليشمل بناء علاقات مستدامة مع المبيعات العقارية لا يقتصر على مجرد إتمام نؤمن في Center كبير بالأعمال الرائدة الدورة أسسها من أحدث الأبحاث والدراسات في مجال العملاء وتحقيق قيمة مضافة حقيقية. تستمد للمشاركين ، الذي يعتبر مرجعاً عالمياً في (Philip Kotler) لأكاديميين بارزين مثل البروفيسور فيليب كوتلر المبيعات، وتتأثر بشكل والمبيعات. ستوفر هذه الدورة



البيع، بل لتجاوزها في سوق العقارات الديناميكي. الأدوات والمعرفة اللازمة ليس فقط لتحقيق أهدافهم التسويق



## لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- وكلاء ومستشاري العقارات
- مديرو المبيعات العقارية
- المطورون العقاريون
- المستثمرون العقاريون
- حديثو التخرج الطامحون لدخول مجال العقارات
- الموظفون في شركات إدارة العقارات
- أصحاب الأعمال الصغيرة في القطاع العقاري

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التطوير العقاري
- صناعة الوساطة العقارية
- شركات إدارة الأصول العقارية
- صناديق الاستثمار العقاري
- شركات التسويق العقاري
- العقاري البنوك والمؤسسات المالية التي تقدم التمويل
- وتطوير القطاع العقاري الهيئات الحكومية وما في حكمها المعنية بتنظيم

## الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- إدارات المبيعات
- إدارات التسويق
- إدارات تطوير الأعمال
- إدارات خدمة العملاء
- إدارات التخطيط الاستراتيجي
- أقسام الاستثمار العقاري
- أقسام العلاقات العامة

## أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم عميق ل استراتيجيات بيع العقارات الحديثة.
- متعددة القدرة على تسويق العقارات الفعال عبر قنوات
- إتقان فن التفاوض العقاري ومهارات الإقناع.
- الكفاءة تطبيق تقنيات البيع الحديثة في العقارات لزيادة
- دائم إدارة علاقات العملاء العقارية بفعالية لبناء ولاء
- تحليل السوق العقاري وتحديد الفرص الواعدة.
- تطوير خطط عمل ل زيادة المبيعات العقارية.
- فهم أساسيات الاستثمار العقاري الناجح.
- العقارية التعامل مع التحديات الشائعة في إغلاق الصفقات
- التعاملات تطبيق مبادئ أخلاقيات العمل العقاري في جميع

## منهجية الدورة التدريبية:



أقصى استفادة على منهجية شاملة ومتكاملة، تركز Training Center هذه الدورة التدريبية التي يقدمها BIG BEN والأبحاث في احتراف المبيعات للمتدربين. سيتم المزج بين الشرح النظري المدعم على التفاعل والمشاركة النشطة لضمان مجموعة متنوعة من الأساليب التعليمية، مثل دراسات العقارية، والتطبيق العملي المكثف. تتضمن المنهجية بأحدث النظريات تخصيص وقت كافٍ الحقيقية، مما يمكن المشاركين من تطبيق المفاهيم الحالة الواقعية التي تحاكي سيناريوهات السوق والمشكلات وتطوير المهارات العقارية ل العمل الجماعي، حيث سيتعاون المشاركون في المكتسبة على تحديات عملية. سيتم عمل عملية، الخبرات والمعرفة. بالإضافة إلى ذلك، ستشمل الدورة واستراتيجيات بيع العقارات، مما يعزز تبادل مجموعات لحل التفاوض العقاري ومهارات وتمارين لعب الأدوار التي تحاكي مواقف بيع حقيقية، جلسات تفاعلية مكثفة، بما في ذلك ورش ومفصلة من قبل المدربين الخبراء، مما يساعد التواصل في العقارات. سيتم تقديم تغذية راجعة مما يساعد على صقل فن وتقنيات البيع وتحسين أدائهم بشكل مستمر في إغلاق الصفقات المشاركين على تحديد نقاط القوة والضعف لديهم مستمرة التطورات في هذا المجال. تهدف هذه الحديثة في العقارات لضمان أن يكون المتدربون على العقارية. سيتم استخدام أدوات العقارية والخبرة العملية اللازمة ليصبحوا متخصصين متميزين المنهجية إلى تزويد المشاركين بالمعرفة النظرية اطلاع بأحدث في المبيعات



## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### السوق الوحدة الأولى: أساسيات المبيعات العقارية وفهم

- مقدمة شاملة عن عالم المبيعات العقارية.
- مبادئ احتراف المبيعات العقارية.
- فهم دور وسيط العقارات وأهميته.
- تحليل السوق العقاري الحالي والمستقبلي.
- دراسة التنبؤ بسوق العقارات وتحديد الفرص.
- أنواع العقارات: سكنية، تجارية، صناعية.
- التشريعات والقوانين المنظمة للسوق العقاري.

### العملاء الوحدة الثانية: استراتيجيات التسويق والبحث عن

- استراتيجيات بيع العقارات الفعالة.
- تسويق العقارات الفعال عبر الإنترنت وخارجه.
- المبيعات الرقمية للعقارات وأدواتها.
- استقطاب العملاء العقاريين المحتملين.
- بناء قاعدة بيانات قوية للعملاء.
- التعامل مع اعتراضات العملاء الأولية.
- إنشاء عروض بيع جذابة ومقنعة.

### الوحدة الثالثة: فن التفاوض والإقناع في العقارات



- مبادئ فن التفاوض العقاري<sup>١</sup>
- تقنيات الإقناع الفعال في المبيعات<sup>١</sup>
- الاستماع النشط وفهم احتياجات العميل<sup>١</sup>
- التعامل مع الاعتراضات المتقدمة بذكاء<sup>١</sup>
- بناء الثقة في المبيعات العقارية<sup>١</sup>
- مهارات التواصل في العقارات الاحترافية<sup>١</sup>
- إعداد العقود والوثائق العقارية الأساسية<sup>١</sup>

## الوحدة الرابعة: إغلاق الصفقات وإدارة العلاقات

- خطوات إغلاق الصفقات العقارية بنجاح<sup>١</sup>
- التعامل مع اللحظات الحاسمة في الإغلاق<sup>١</sup>
- إدارة علاقات العملاء العقارية على المدى الطويل<sup>١</sup>
- أهمية خدمة ما بعد البيع<sup>١</sup>
- بناء شبكة علاقات قوية في المجال العقاري<sup>١</sup>
- أخلاقيات العمل العقاري والمسؤولية المهنية<sup>١</sup>
- إدارة المخاطر العقارية<sup>١</sup>

## المبيعات العقارية الوحدة الخامسة: تطوير الأداء والابتكار في

- تطوير المهارات العقارية المستمرة<sup>١</sup>
- زيادة المبيعات العقارية من خلال التحسين المستمر<sup>١</sup>
- تقنيات البيع الحديثة في العقارات<sup>١</sup>
- الابتكار في المبيعات العقارية<sup>١</sup>
- الاستثمار العقاري الناجح وأساسياته<sup>١</sup>
- التخطيط الاستراتيجي للمبيعات العقارية<sup>١</sup>
- تحليل بيانات المبيعات العقارية لتحسين الأداء<sup>١</sup>



## 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:

المتسارعة؟ التحديات السوقية إلى فرص للنمو والابتكار المستدام كيف يمكن للمتخصص في المبيعات العقارية أن يحول في ظل التغيرات الاقتصادية العالمية

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



والتطبيقي، وتقديم رؤى العقارية: من البحث إلى الإغلاق المتقدم"، بتركيزها تتميز هذه الدورة التدريبية، "احتراف المبيعات من الدورات على الأساسيات، تغطى دورتنا عميقة تتجاوز المفاهيم التقليدية للمبيعات. بينما الشديد على الجانب العملي المشاركين بتليل السوق العقاري المتقدم وصولاً إلى إغلاق في تفاصيل احتراف المبيعات العقارية، بدءاً من تركيز العديد بل نركز على تمكين المتدربين من تقنيات البيع الحديثة في العقارات. نحن لا نكتفي الصفقات العقارية المعقدة، مع تزويد في هذا المجال. تتميز الدورة بتصميمها المنهجي الذي تطوير المهارات العقارية اللازمة ليصبحوا رواداً بتقديم المعلومات، سنقدم للمشاركين الواقعية وتمارين العمل الجماعي التي تحاكي يربط بين النظرية والتطبيق من خلال دراسات الحالة العملاء العقارية على أسس علمية ومهنية. الأدوات اللازمة لتسويق العقارات الفعال وإدارة سيناريوهات السوق الحقيقية. التحديات العقاري والإقناع بأسلوب أكاديمي وعملي في آن واحد، بالإضافة إلى ذلك، تركز الدورة على فن التفاوض علاقات العقاري وإدارة المخاطر العقارية، البيع بثقة وفاعلية. كما نولي اهتماماً خاصاً لما يمكن المشاركين من التعامل مع أصعب الدورة مصممة لتكون تجربة تحويلية، تمنح المشاركين مما يضمن بناء مهنيين ذوي كفاءة ومسؤولية. هذه أخلاقيات العمل في هذا المجال. زيادة المبيعات العقارية وبناء مستقبل مهني مزدهر ليس فقط المعرفة، بل القدرة على تطبيقها لتحقيق