CONCEPT

التسويق العقاري والوساطة العقارية: استقطاب العملاء وعرض العقارات والمعاينات وإتمام الصفقات

27 يونيو – 1 يوليو 2027

جدة - فندق أربع نجوم على الكورنيش



التسويق العقاري والوساطة العقارية: استقطاب العملاء وعرض العقارات والمعاينات وإتمام الصفقات

المرجع: 603_17884 **التاريخ:** 27 يونيو – 1 يوليو 2027 **المكان:** جدة - فندق أربع نجوم على الكورنيش **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

تخسر فرق التسويق العقاري والوساطة العقارية صفقاتها في مواضع متكررة: عقارات تعرض بسعر يتمناه المالك لا بسعر تدعمه المقارنات، ومشترون يصطحبون إلى المعاينة قبل معرفة ميزانيتهم ودوافعهم، ومعاينات تكتفي بالتجول في الغرف دون الإجابة عن احتياجات المشتري، وخطط سداد للبيع على الخارطة تشرح بغموض، ومتابعة للعملاء تعتمد على الذاكرة بدل نظام إدارة علاقات العملاء. تقدم هذه الدورة من كور كونسبت للوسطاء ومسوقي العقارات وموظفي مبيعات المطورين طريقة عمل متدرجة من استقطاب العملاء والحصول على تفويض البيع إلى المعاينة والتفاوض وإتمام الصفقة. ويخرج المشاركون بخطة بيع من التفويض حتى الإغلاق ومعاينة مؤداة بلعب الأدوار لعقار افتراضي.

أهداف الدورة:

- تقسيم السوق العقاري إلى شرائحه وتحديد أنواع المشترين والبائعين ودوافعهم ودورة البيع في العقارات السكنية والتجارية والمباعة على الخارطة
- توليد العملاء المحتملين وتحويلهم إلى صفقات عبر خطة استقطاب وإعلانات عقارية رقمية وروتين للبيع عبر وسائل التواصل تتابع جميعها في مسار مبيعات داخل نظام إدارة علاقات العملاء
- تقديم عرض تفويض البيع للمالك وتحديد نطاق سعر طلب يمكن الدفاع عنه استنادا إلى لمحة عن العقارات المقارنة
- تأهيل المشترين واستكشاف احتياجاتهم وإدارة معاينات العقارات وزيارات المواقع بما يقربهم من تقديم عرض شراء
- شرح مراحل البيع على الخارطة وخطط السداد ومعالجة الاعتراضات والتفاوض على العروض حتى الإغلاق ضمن مسار واضح للمستندات
- تطبيق أخلاقيات المهنة وواجبات الإفصاح وإعداد خطة بيع من التفويض حتى الإغلاق لعقار افتراضي

الفئة المستهدفة:

- مسوقو العقارات الذين يحصلون على تفويض البيع من الملاك ويسوقون الوحدات السكنية والتجارية ويبيعونها
- الوسطاء العقاريون الذين يمثلون المشترين أو البائعين ويديرون شروط الوساطة ويفاوضون حتى إتمام الصفقة
- موظفو مبيعات المطورين الذين يبيعون الوحدات على الخارطة والوحدات المكتملة من مراكز البيع والوحدات النموذجية
- الوسطاء ذوو الخبرة الذين يوجهون الزملاء الجدد في المعاينات والمتابعة وتحويل العملاء إلى صفقات
- موظفو تطوير الأعمال في مكاتب الوساطة الذين يستقطبون الملاك والمستثمرين والعملاء عبر الإحالات
- موظفو التأجير والتسويق العقاري المنتقلون إلى أدوار البيع العقاري

محاور الدورة:

اليوم 1: أساسيات البيع العقاري وشرائح السوق وأنواع المشترين

- شرائح السوق السكنية والتجارية والبيع على الخارطة ودورة البيع في كل منها
- أنماط المشترين والبائعين: المستخدم النهائي والمستثمر والراغب في الانتقال لعقار أكبر والمشتري لأول مرة
- أدوار المسوق العقاري والوسيط وموظف مبيعات المطور وعلاقات الوساطة ونماذج العمولة
- مراحل مسار البيع العقاري من الاستفسار الأول حتى تسليم المفاتيح
- تقييم خط الأساس لأداء البيع الشخصي: العقارات المعروضة ونسب التحويل وقيمة المسار

اليوم 2: استقطاب العملاء والإعلانات العقارية الرقمية والتسعير بالمقارنات

- خطة الاستقطاب: المناطق المستهدفة وشبكات الإحالة والبيوت المفتوحة ونصوص التواصل مع الملاك
- بناء الإعلان العقاري الرقمي: نص الإعلان والتصوير والمخططات والجولات الافتراضية
- روتين البيع عبر وسائل التواصل: تقويم المحتوى وجولات الفيديو القصيرة وزمن الرد على الاستفسارات
- هيكل عرض تفويض البيع للمالك: دوافع البائع ومقترح التسويق وشروط الوساطة
- لمحة عن العقارات المقارنة: جدول المقارنة بالمبيعات والتسويات ونطاق سعر الطلب

اليوم 3: تأهيل المشترين والمعاينات والبيع على الخارطة

- إطار تأهيل المشتري: الميزانية وجاهزية التمويل والإطار الزمني وصاحب القرار
- بنك أسئلة استكشاف الاحتياجات: نمط الحياة والعائد الاستثماري والمواصفات الأساسية
- تخطيط مسار المعاينة وعرض الميزات والمنافع أثناء الجولة ومكالمة المتابعة بعد المعاينة
- مراحل البيع على الخارطة: الحجز والعربون وعقد البيع ومراحل الإنشاء
- شرح خطط السداد للبيع على الخارطة: جداول الأقساط ودفعة التسليم وأسئلة المشتري عن المخاطر

اليوم 4: الاعتراضات والتفاوض والإغلاق وأخلاقيات المهنة ونظام إدارة علاقات العملاء

- منهجية معالجة الاعتراضات على السعر والموقع والتوقيت ومخاوف التسليم
- التفاوض على العرض والعرض المقابل: نقطة الارتكاز وتخطيط التنازلات وحد الانسحاب
- لمحة عن مسار الإغلاق والمستندات: خطاب العرض وإيصال العربون والتحقق ونقل الملكية
- أخلاقيات المهنة والإفصاح: علاقة الوساطة وتعارض المصالح والمعلومات الجوهرية
- مسار المبيعات في نظام إدارة علاقات العملاء CRM: تعريف المراحل وإيقاع المتابعة والمراجعة الأسبوعية للتحويل

اليوم 5: لعب الأدوار: خطة بيع من التفويض حتى الإغلاق لعقار افتراضي

- حزمة بيانات العقار الافتراضي: إعادة بيع فيلا وإطلاق شقق على الخارطة
- لعب أدوار عرض تفويض البيع مع تحدي توقعات المالك للسعر
- معاينة بلعب الأدوار مع تأهيل مباشر للمشتري ومعالجة اعتراضاته
- جولة تفاوض: العرض والعرض المقابل والاتفاق على شروط خطة السداد
- صياغة خطة البيع من التفويض حتى الإغلاق وتوقع المسار ومناقشتها مع الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- استقطاب العملاء العقاريين
- تقديم عروض تفويض البيع
- التسعير الاسترشادي بالمقارنات
- تأهيل المشترين
- إدارة المعاينات وزيارات المواقع
- شرح خطط السداد على الخارطة
- التفاوض العقاري
- انضباط مسار المبيعات

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة بيع من التفويض حتى الإغلاق وأسلوب معاينة جرى التدرب عليه لعقار افتراضي
- الحصول على مزيد من تفويضات البيع بسعر واقعي من خلال عرض المقارنات التي تستند إليها النصيحة أمام المالك
- تحويل المعاينات وزيارات المواقع إلى عروض شراء بتأهيل المشتري قبل الموعد الأول
- مقارنة ممارسات الوساطة ومبيعات المطورين مع زملاء من إعادة البيع والعقارات التجارية ومشاريع البيع على الخارطة

الخاتمة:

تحسم الصفقة العقارية قبل تقديم العرض بوقت طويل: في طريقة الوصول إلى العملاء، وفي تسعير العقار وعرضه، وفي تأهيل المشتري، وفي إدارة المعاينة. تنتقل الدورة من شرائح السوق وأنواع المشترين، إلى الاستقطاب والإعلانات الرقمية والمقارنات، ثم إلى التأهيل والمعاينات وخطط السداد على الخارطة، وصولا إلى الاعتراضات والتفاوض ومسار الإغلاق وأخلاقيات المهنة ونظام إدارة علاقات العملاء. ويتدرب المشاركون في اليوم الأخير على كل خطوة لعقار افتراضي ويعدون خطة بيع من التفويض حتى الإغلاق جاهزة للتفويض القادم.