

الاتجاهات الحديثة في التسويق العقاري

أهمية البرنامج:

يعد التسويق العقاري أحد أهم الموضوعات التطبيقية في علم التسويق، ذلك أن طبيعة المنتج العقاري وتفرد خصائص العملاء في السوق العقاري التي تتسم بالتنوع والقيمة المرتفعة للصفقة العقارية، فضلاً عن أن قرار شراء العقار لا يتكرر كثيراً ويشارك في اتخاذه عناصر عديدة.

إن الدراسات التي أجريت على شركات العقار التي تستهدف زيادة معدل نمو أرباحها وتوسعها الاستثماري أو تلك التي تعاني من مشاكل في السيولة والتعثر المالي كان عامل تحسين الكفاءة التسويقية هو العامل الرئيسي في زيادة كفاءة أنشطة تلك الشركات.

ومن ثم فإن دراسة أسس ومبادئ التسويق وتطبيقاتها في مجال العقار وكيفية إعداد الخطط والاستراتيجيات التسويقية وتحليل المنافسة للمنتجات العقارية يمثل أهمية خاصة يتناولها هذا البرنامج التدريبي حيث يتم ذلك في إطار متكامل يجمع بين التأصيل النظري الذي لا غنى عنه والتطبيق العملي الذي يعكس واقع التسويق العقاري ومشكلاته، إن هذا البرنامج التدريبي سيفتح لك الطريق وسيقدم لك البدائل المختلفة لإدارة العملية التسويقية بكفاءة والاستفادة من نقاط

القوة التسويقية التي تتوافر لديك ومن ثم كسب ثقة العملاء وزيادة حصتك السوقية.

الهدف العام للبرنامج:

يهدف البرنامج بشكل عام الى إكساب المشاركين المفاهيم والأسس العلمية والمهارات العملية في مجال التسويق العقاري وفق منهجية متكاملة لإعداد كوادر عالية التخصص والمهنية.

الأهداف التفصيلية للبرنامج:

إكساب المشاركين المفاهيم الأساسية في التسويق وتطبيقها في مجال العقار وتعريفهم الإطار المتكامل لإعداد خطط واستراتيجيات التسويق العقاري الفعالة من خلال:-

1. دراسة الفكر التسويقي الحديث وتطبيقه على المنتجات العقارية.
2. تناول عناصر التسويق العقاري.
3. معرفة الإطار العام لخطة تسويق المنتجات العقارية.
4. تحليل عناصر خطة التسويق العقاري (تحليل السوق، صياغة الأهداف التسويقية، الاستراتيجية التسويقية، إعداد الخطط التسويقية، وضع برامج التنفيذ الفعلية).
5. دراسة نماذج عملية في تخطيط العملية التسويقية وتحقيق الأهداف البيعية في سوق العقار.

6. تناول الجوانب المختلفة لتحليل المنافسة وأثرها على المركز السوقي للشركة.
7. تحليل مصادر القوة والضعف للمنافسين وأثرها على المبيعات من المنتجات العقارية المختلفة.
8. تقديم تجارب ناجحة في تحقيق الأهداف البيعية والتسويقية.

محتوى البرنامج:

1. مقدمة في التسويق العقاري
2. أربعة عشر درسًا من السماسرة المتمرسين.
3. شبكات التسويق الثمان وأثرها في زيادة الدخل.
4. خمس خطوات للحصول على المزيد من الصفقات.
5. أفكار تجذب المشتري لشراء العقار.
6. ست خطوات تساعدك في زيادة دخلك من بيع العقار.
7. سبع وسائل لتطوير البيع الموجه.
8. مواجهة أهم خمس مشاكل شائعة عند المشتريين.
9. كيفية إقناع العملاء غير الجادين بالشراء.
10. عشر طرق لتجنب إلغاء الصفقات قبل إتمامها.
11. تجارب عملية مستخلصة من صفقات حقيقية.

الفئات المستهدفة:

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