

مسمى البرنامج

التسويق العقاري

❖ أهداف البرنامج

- فهم أساسيات التسويق العقاري ودور التسويق في تعزيز المبيعات والاستثمار.
- تطوير مهارات التسويق الرقمي والتقليدي للقطاع العقاري.
- التعرف على أساليب تحليل السوق العقاري وتحديد الفرص الاستثمارية.
- تحسين القدرة على استهداف العملاء المحتملين وإدارة علاقاتهم بفعالية.
- تعلم استراتيجيات البيع العقاري وتقنيات الإقناع والتفاوض.
- تطبيق أدوات القياس والتحليل لتقييم أداء الحملات التسويقية وتحسين النتائج

مدة البرنامج

3 أيام .

الفئة المستهدفة

- موظفو التسويق والمبيعات في القطاع العقاري
- الوسطاء العقاريون ورواد الأعمال

❖ محاور البرنامج التدريبي

أساسيات التسويق الرقمي:

- التعريف بمفاهيم التسويق الرقمي وأنواعه.
- الفرق بين التسويق التقليدي والرقمي.
- أهمية التسويق الرقمي في نمو الأعمال.

- الإعلانات المدفوعة وإدارة الحملات:
- إعداد حملات إعلانية مدفوعة على Google ووسائل التواصل.
- استهداف الجمهور الصحيح وتقليل تكلفة الإعلان.
- تحليل الأداء لضمان أعلى معدل عائد على الاستثمار ROI.

التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي:

- اختيار المنصات المناسبة للجمهور المستهدف.
- تصميم حملات ناجحة على فيسبوك، إنستغرام، لينكدان وغيرها.
- قياس الأداء وتحسين الحملات باستمرار.

- تحليل البيانات واتخاذ القرارات التسويقية:
- استخدام أدوات التحليل الرقمية لفهم سلوك العملاء.
- إعداد تقارير دقيقة لدعم القرارات التسويقية.
- تحسين استراتيجيات الحملات بناءً على البيانات والتحليل.

تحسين محركات البحث SEO:

- فهم أساسيات SEO وتأثيره على ظهور المواقع.
- استراتيجيات تحسين المحتوى والكلمات المفتاحية.
- أدوات قياس أداء SEO وتحليل النتائج.

التسويق بالمحتوى والمراسلات الإلكترونية:

- تطوير محتوى رقمي جذاب ومتوافق مع جمهورك.
- إدارة حملات البريد الإلكتروني الفعالة.