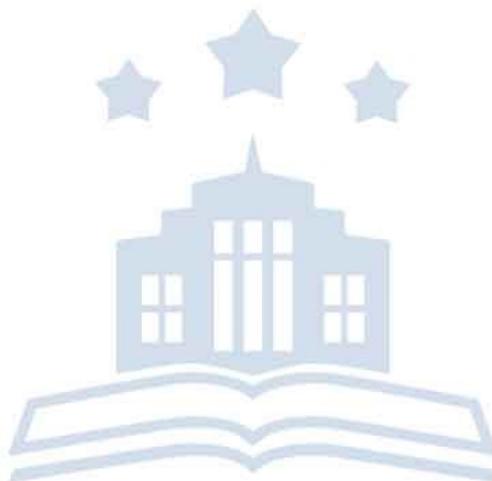


A photograph showing a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden table, working together on a large piece of paper. The paper contains a hand-drawn diagram titled "STRATEGY". The diagram includes a pie chart divided into three segments: one labeled "GOAL" (15%), one labeled "ANALYSIS" (45%), and one labeled "IMPLEMENTATION" (25%). Arrows point from the words "GOAL" and "ANALYSIS" to their respective pie slices. There are also some small illustrations like a magnifying glass and a plant on the paper. The people are dressed casually, and the setting appears to be a workshop or a collaborative meeting space.

الإسكندنافية للتدريب

مركز الأكاديمية



Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295

info@scandinavianacademy.co : Email | <https://scandinavianacademy.co> : Web site

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5 P.O.BOX : 13224



دورة: فنون ومهارات التسويق العقاري

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	نهاية الدورة - الساعات	السعر	لغة الدورة
MCC-767	جدة	فندقية قاعة	2026-06-14	2026-06-18	SR 8950 25 العربية -	SR 8950 25 العربية -	

مقدمة الدورة التدريبية

يعتبر التسويق العقاري أحد الفروع التطبيقية لعلم التسويق ويعتبر علم لتسويق من العلوم الأساسية في علوم الإدارة. وإن إسهامه في نجاح أعمال الشركات العقارية من الأمور المعترف بها من قبل الجميع، إذ أن التسويق العقاري الناجح يؤدي إلى إنتاج أفضل، بالإضافة إلى إرضاء الزبائن، فضلاً عن أنه يؤدي إلى تحقيق أعلى الأرباح للشركات العقارية. وغالباً ما يكون هناك اختلاط لدى كثير من الناس بين مفهوم "التسويق العقاري"، ومفاهيم "الإعلان العقاري"، و"الترويج العقاري" ومن المهم التعرف على مكونات التسويق العقاري، وخاصة الدور المركزي للزبائن في التسويق العقاري.

و غالباً ما يوصف "التسويق العقاري الفعال" بأنه إنتاج ما يمكن بيعه من العقارات، وليس "بيع ما يمكن إنتاجه من العقارات". و تتجه الشركات التي تبيع ما يمكنها إنتاجه نحو المنتج العقاري، إذ أن المنتج العقاري يأخذ موقع الصدارة بالنسبة لها، ثم تفك في الزبائن بعد ذلك، كما أنها تنظر إلى التسويق على أنه مجرد عملية إقناع الزبائن بالشراء.

الفئات المستهدفة من الدورة التدريبية

- لكل من يعملون في مجال تسويق العقارات في الشركات العقارية، ومكاتب الوكالات العقارية وشركات الترويج العقاري والمطورين العقاريين، فضلاً عن طلاب كليات التجارة والهندسة الذين يرغبون في التدريب على أصول وفنون التسويق العقاري.

المحاور الرئيسية للدورة التدريبية



- مقدمة الدورة وأهدافها ومكوناتها
- مراحل التسويق العقارى
- خطط التسويق العقارى
- اسرار التسويق العقارى
- تأسيس موقع الكترونى عقاري للتسويق من خلاله
- مهارات التفاوض والاقناع الالكترونى
- مهارات التعامل مع العملاء والزوار للموقع
- تركيب وإختيار التصميم
- وسائل الاتصال الاحترافية بالعملاء من مختلف العالم
- تسويق الموقع بما يضمن ظهوره فى اولويات نتائج محركات البحث للباحثين والمهتمين
- اسرار التسويق العقارى عبر الصفحات الاجتماعية
- إنشاء قناه على اليوتيوب لرفع فيديوهات شركتك عليها وربطها بالموقع
- التدريب على اسهل البرامج لعمل فيديو احترافي ورفعه على اليوتيوب
- تسويق العقارات والاراضى عبر اهم المواقع العقارية على الشبكة العنكبوتية
- كيف تحصل على العضوية الذهبية لاي موقع عقارى فى ساعة واحدة لمضاعة ارباحك الشهرية
- فنون الحرب الالكترونية للدفاع عن مؤسستك
- سبعة اخطاء يقع بها خبراء التسويق العقارى
- تسويق الموقع بإستخدام اشهر برنامج إعلانى بالعالم وهو جوجل ادورد (google adword)
- حالات وورش عملية



مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب يعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب.

أوقات البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.
- جميع الأسعار لا تتضمن 15 % ضريبة القيمة المضافة



Scandinavian Academy

Training Center



00966112695229



info@scandinavianacademy.co



المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
Riyadh - Al Khaleej District - Sheikh Abdul Aziz Bin Abdul Rahman Bin Bishr Street - 13223 - Office No. 5

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295

info@scandinavianacademy.co : Email | <https://scandinavianacademy.co> : Web site

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
P.O.BOX : 13224 | 5