



دورة المبيعات العقارية المتقدمة وتحويل العملاء



AGILE LEADERS
Training Center



دورة المبيعات العقارية المتقدمة وتحويل العملاء

نظرة عامة

دورة المبيعات العقارية المتقدمة وتحويل العملاء هي دورة متقدمة لمدة أسبوع لفرق الوساطة ومبيعات المطورين والتأجير والحسابات والتسويق وقيادة المبيعات، ويعود المشاركون منها بخطة تحويل المبيعات العقارية والعملاء. تطبق الدورة تجزئة عملاء العقار وتأهيل العملاء المحتملين والاستكشاف البيعي الاستشاري وضوابط مسار المبيعات وتحويل العملاء الأخلاقي. وتربط عرض القيمة والأدلة والتفاوض والمتابعة بتواصل دقيق وإفصاح منضبط. تطور أجايل للتدريب قدرات تنفيذ المبيعات العقارية.

الفئة المستهدفة

- فرق مبيعات العقارات المسؤولة عن الاستقطاب والتأهيل والعرض والتفاوض والإقفال
- فرق الوساطة المسؤولة عن علاقات المشتريين والبائعين والمؤجرين والمستأجرين
- فرق مبيعات المطورين المسؤولة عن تموضع المنتج ومناقشة المخزون وتقديم العميل
- فرق التأجير والحسابات المسؤولة عن تحليل الاحتياجات والمتابعة والاحتفاظ والإحالات
- قيادات المبيعات المسؤولة عن حوكمة المسار والتوجيه والتنبؤ ومراجعة التحويل

تفترض الدورة ممارسة المشاركين للعمل مع العملاء المحتملين أو عروض العقارات أو علاقات العملاء أو مسارات المبيعات، وتترك متطلبات الإعلان والإفصاح وحماية المستهلك والوساطة للمراجعة المحلية المؤهلة.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الجهات التي تسوق العقارات أو تبيعها أو تؤجرها أو تطورها أو تمولها أو تشغلها أو تقدم المشورة بشأنها.



- الوساطة العقارية ومبيعات المطورين والتأجير والتسويق العقاري
- العقارات السكنية والتجارية والضيافة والتجزئة والخدمات اللوجستية والمشاريع متعددة الاستخدام
- الخدمات المصرفية والتمويل العقاري والتأمين وإحالات التمويل
- تجربة العميل ومراكز الاتصال والتسويق الرقمي وإدارة الحسابات
- عمليات المبيعات وتطوير الأعمال وإدارة نظم العملاء وتحليل الأداء

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل أسواق العقار وشرائح المشترين واحتياجاتهم وعوامل القرار
- بناء خطط الاستقطاب والتأهيل وقنوات الوصول
- تطبيق الاستكشاف الاستشاري وعرض العقار المدعوم بالأدلة
- تقييم الاعتراضات ومواقف التفاوض والجاهزية للإقفال
- استخدام ضوابط مسار العملاء والمتابعة والإحالات والتحويل
- تصميم ممارسات التواصل والإفصاح وتطوير الحساب الأخلاقية



جدول الدورة

اليوم 1: استراتيجية السوق والمشتري

- مصفوفة سوق العقار والمنتج وشرائح المشترين
- ملف شخصية المشتري واحتياجاته ودوافعه وقيوده
- لوحة عرض القيمة العقارية وأدلتها
- خريطة عوامل القرار المالية وغير المالية
- قائمة فحص التمثيل الأخلاقي والمراجعة المحلية

اليوم 2: الاستقطاب والتأهيل

- خطة قنوات الإحالة والرقمية والفعاليات والتواصل المباشر
- سجل مصدر العميل والموافقة وضبط التواصل
- بطاقة تقييم تأهيل العميل العقاري المحتمل
- خريطة جاهزية المشتري وأطراف القرار
- تصميم مراحل CRM والملكية ومعايير الانتقال



اليوم 3: الاستكشاف وعرض العقار

- إطار أسئلة الاستكشاف الاستشاري
- سجل احتياجات العميل وتفضيلاته وقيوده
- مصفوفة قرار مطابقة العقارات والقائمة المختصرة
- ورقة أدلة تحويل الخصائص إلى منافع
- خطة ضبط المعاينة والعرض والخطوة التالية

اليوم 4: الاعتراضات والتفاوض وضبط المسار

- خريطة تشخيص الاعتراض العقاري والاستجابة
- مخطط مصالح التفاوض وخياراته وتنازلاته
- سجل العرض والعرض المقابل والإفصاح والقرار
- مصفوفة وتيرة المتابعة وتواصل العملاء
- لوحة قمع التحويل والتنبيه ومراجعة الحساب



اليوم 5: محاكاة تحويل المبيعات العقارية

- تمرين: تجزئة مجموعة متنوعة من العملاء العقاريين وتأهيلها
- تمرين: إجراء الاستكشاف الاستشاري ومطابقة العقارات
- تمرين: عرض الأدلة ومعالجة اعتراضات المشترين
- تمرين: التفاوض وتسجيل الإفصاحات وتحديد المتابعة
- المشروع الختامي: خطة تحويل المبيعات العقارية والعملاء

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة تتطلب توثيق القرارات ودقة التواصل وإدارة مسار مبيعات قابل للتتبع.

- نشاط مقترح: تأهيل عملاء عقاريين وفق أدلة الاحتياج والجاهزية والصلاحية والتوقيت
- نشاط مقترح: إجراء محادثة استكشاف وبناء قائمة عقارات مختصرة مدعومة
- نشاط مقترح: معالجة اعتراضات السعر والملاءمة والتوقيت والثقة دون ادعاءات غير مدعومة
- نشاط مقترح: مراجعة مسار CRM وترتيب إجراءات المتابعة والتحويل والحساب

الأسئلة الشائعة

لمن يناسب تدريب المبيعات العقارية المتقدمة وتحويل العملاء؟

يناسب التدريب ذوي الخبرة في الوساطة ومبيعات المطورين والتأجير والحسابات والتسويق وقيادة المبيعات، ويفترض العمل المنتظم مع العملاء المحتملين أو عروض العقارات أو علاقات العملاء أو مسارات CRM وإتاحة المراجعة المحلية.



كيف يختلف تدريب المبيعات العقارية المتقدمة عن تدريب التسويق العقاري؟

يدير تدريب المبيعات العقارية التأهيل والاستكشاف والمطابقة والعرض والاعتراضات والتفاوض والمتابعة والتحويل، بينما يركز تدريب التسويق العقاري عادة على تموضع السوق والحملات والمحتوى والقنوات الإعلامية وتوليد العملاء المحتملين.

كيف ينبغي لمختصي العقار تأهيل العملاء المحتملين؟

يوثق مختصو العقار احتياجات العميل وأطراف القرار والصلاحيات ومعايير العقار والقيود المالية وغير المالية والجاهزية والتوقيت وموافقة التواصل والمصدر والخطوة التالية والأسئلة غير المحسومة دون وعد بنتيجة.

كيف تعالج فرق المبيعات العقارية اعتراضات المشتريين أخلاقياً؟

تشخص فرق المبيعات مصدر الاعتراض وتحقق من الوقائع وتفصل الأدلة عن الافتراضات وتفصح عن القيود ذات الصلة وتقدم خيارات مدعومة وتسجل التعهدات وتتجنب الضغط أو التضليل وتطلب المراجعة المحلية عند الحاجة.

ما ضوابط CRM التي تحسن مسار المبيعات العقارية؟

تشمل الضوابط مراحل محددة ومعايير دخول وخروج وملكية العميل وسجلات الموافقة وإجراءات تالية مؤرخة وملاحظات أدلة وتتبع المصدر وتنبهات التقادم وافتراضات التنبؤ وسجلات الإفصاح وأسباب الفقد ومقاييس التحويل ومتابعة الحساب.

الخاتمة

يعود المشاركون بخطة تحويل المبيعات العقارية والعملاء التي تربط الشرائح والعملاء والاحتياجات وأدلة العقار ومراحل CRM والاعتراضات والتفاوض والإفصاح والمتابعة والمقاييس وإجراءات الحساب. تنشئ الخطة مساراً قابلاً للتتبع دون ضمانات أداء. وتستخدمها الفرق لتوجيه المحادثات وترتيب المسارات وتوثيق القرارات وتحسين استمرارية العميل.



فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	الأعمال الزراعية والأمن الغذائي
دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات	دورات إدارة الأزمات واستمرارية الأعمال
دورات إدارة المرافق والعقارات	دورات إدارة الرعاية الصحية
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة المنظمات غير الحكومية والعمل الإنساني والتنمية
دورات إدارة وعمليات الطيران	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة	دورات الأمن السيبراني ودورات تقنية المعلومات
دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات	دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات
دورات الحكومة الرقمية والخدمات العامة	دورات التعليم وتطوير التعلم
دورات السكرتارية و إدارة المكاتب	دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال
دورات الصحة والسلامة والأمن المهني	دورات الشحن والملاحة البحرية والموانئ
دورات الضيافة والسياحة	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات	دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة المالية
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات حفظ التراث وإدارة المتاحف



فئات الدورات التدريبية

دورات معتمدة من قبل هيئات دولية

دورات قطاع النفط والغاز ودورات تقنية متنوعة

دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقة



مدن التدريب

أكرا غانا	أثينا اليونان	أبوظبي الإمارات العربية المتحدة
الدار البيضاء المغرب	استنبول تركيا	أمستردام هولندا
الكويت الكويت	القاهرة مصر	الدوحة قطر
باكو أذربيجان	باريس فرنسا	المنامة مملكة البحرين
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	بالي جمهورية إندونيسيا
بورت لويس موريشيوس	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تبليسي جورجيا	بوكيت تايلند	بورتو البرتغال
جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية إندونيسيا	تورنتو كندا
روما إيطاليا	دبي الإمارات العربية المتحدة	جوهانسبرغ جنوب إفريقيا
سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية	زيورخ سويسرا	زنبار تنزانيا
شم الشيخ مصر	سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة
طشقند أوزبكستان	طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية



مدن التدريب

عن بعد منصة زووم	عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان
كوالالمبور ماليزيا	فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا
لانكاوي ماليزيا	لاغوس نيجيريا	كيب تاون جنوب إفريقيا
ماربيا إسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
مونترال سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد إسبانيا
نيروبي كينيا	ميونخ ألمانيا	ميلان إيطاليا
	نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية	نيس فرنسا