دورة تدريبية في تطبيقات الذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة تدريبية في تطبيقات الذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري

نظرة عامة على الدورة التدريبية:

هذه الدورة هي برنامج تدريبي شامل مصمم لتزويد المتخصصين في القطاع العقاري بالمهارات اللازمة لدمج الذكاء الاصطناعي بسلاسة في استراتيجياتهم التسويقية. تقدم الدورة رؤى معمقة حول تحليل البيانات المدعوم بالذكاء الاصطناعي، وتجزئة العقارات، وجذب العملاء المحتملين، واستخدام برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي، مما يمكّن المشاركين من الاستفادة بفعالية من الذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري. تشمل المخرجات الفريدة للدورة استكشاف الاعتبارات الأخلاقية في التسويق بالذكاء الاصطناعي، وإدارة علاقات العملاء المعززة بالذكاء الاصطناعي، وأساسيات التسويق عبر البريد الإلكتروني باستخدامه. تؤهلك هذه الدورة لتصبح أخصائي تسويق عقاري متمكنًا من الذكاء الاصطناعي، ومستعدًا لمستقبل التسويق العقاري الرقمي.

الجمهور المستهدف:

- وكلاء العقارات
- مديرو العقارات
- مديرو التسويق
- مسؤولو التسويق الرقمي
- متخصصو المبيعات
- مديرو علاقات العملاء
- مسؤولو تطوير الأعمال
- خبراء الاستراتيجيات التسويقية

الأقسام المستهدفة في الشركات:

- التسويق
- المبيعات
- خدمة العملاء
- تقنية المعلومات
- تطوير الأعمال
- الاستراتيجية والتخطيط
- إدارة علاقات العملاء
- تحليل البيانات
- العلاقات العامة

القطاعات المستهدفة:

- العقارات
- إدارة الممتلكات
- الإنشاءات
- التمويل
- التجزئة
- الإعلان والإعلام

مخرجات الدورة التدريبية:

بنهاية الدورة التدريبية، سيتمكن المشارك من:

- تنفيذ استراتيجيات التسويق المدعومة بالذكاء الاصطناعي
- اكتساب الخبرة في تجزئة بيانات العقارات باستخدام الذكاء الاصطناعي
- تخصيص المحتوى المدعوم بالذكاء الاصطناعي لقوائم العقارات
- تطبيق الذكاء الاصطناعي في النمذجة التنبؤية لاتجاهات السوق العقاري
- مراعاة الاعتبارات الأخلاقية والاتجاهات المستقبلية في التسويق بالذكاء الاصطناعي
- إتقان إدارة علاقات العملاء المدعومة بالذكاء الاصطناعي
- استخدام تقنيات جذب العملاء المحتملين المدعومة بالذكاء الاصطناعي في القطاع العقاري
- اكتساب أفضل الممارسات في تحسين محركات البحث، والتسويق عبر البريد الإلكتروني، والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي باستخدام الذكاء الاصطناعي

منهجية التدريب:

تُقدَّم الدورة التدريبية باستخدام مجموعة من المنهجيات لضمان تجربة تعليمية شاملة وجذابة، وتشمل ما يلي:

- جلسات نظرية لشرح مفاهيم الذكاء الاصطناعي
- دراسات حالة عملية تعرض تطبيقات واقعية للذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري
- جلسات تفاعلية للتعلم العملي والإجابة على الاستفسارات
- عمل جماعي يعزز الحلول التعاونية للمشكلات
- جلسات تقييمية لقياس التقدم وتحديد مجالات التحسين

الأدوات والمواد التدريبية:

كجزء من الدورة التدريبية، سيحصل المشاركون على:

- كتيبات عمل شاملة
- مجموعة مختارة من الموارد عبر الإنترنت للدراسة الذاتية
- قوالب للتسويق عبر البريد الإلكتروني وإرشادات لأفضل الممارسات

جدول أعمال الدورة التدريبية:

اليوم الأول: مقدمة في الذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري

- المحور الأول: فهم الذكاء الاصطناعي - استكشاف أمثلة على الذكاء الاصطناعي في سياق التسويق العقاري.
- المحور الثاني: الذكاء الاصطناعي في الأعمال - تعلم كيف تشكل استراتيجيات التسويق المدعومة بالذكاء الاصطناعي نتائج الأعمال في القطاع العقاري.
- المحور الثالث: الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات - فهم دور الذكاء الاصطناعي في تحليل بيانات العقارات وتجزئتها.
- مراجعة واستنتاجات: تلخيص لأساسيات الذكاء الاصطناعي وتأثيره على الأعمال وتطبيقاته في البيانات.

اليوم الثاني: أدوات الذكاء الاصطناعي في استراتيجية التسويق العقاري

- المحور الأول: تخصيص المحتوى بالذكاء الاصطناعي - اكتشاف دور الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى للتسويق العقاري الموجه.
- المحور الثاني: الذكاء الاصطناعي في أتمتة التسويق - التعرف على أتمتة التسويق بالذكاء الاصطناعي وفوائدها للقطاع العقاري.
- المحور الثالث: الذكاء الاصطناعي في إدارة علاقات العملاء - فهم كيف تحسن إدارة علاقات العملاء المدعومة بالذكاء الاصطناعي التفاعل مع العملاء.
- مراجعة واستنتاجات: مراجعة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى وأتمتة التسويق وإدارة علاقات العملاء.

اليوم الثالث: الذكاء الاصطناعي المتقدم في التسويق العقاري

- المحور الأول: النمذجة التنبؤية في العقارات - فهم كيف تساعد النمذجة التنبؤية في اتخاذ قرارات تسويقية قائمة على البيانات.
- المحور الثاني: روبوتات المحادثة المدعومة بالذكاء الاصطناعي - استكشاف وظائف وفوائد روبوتات المحادثة المدعومة بالذكاء الاصطناعي في خدمة العملاء.
- المحور الثالث: الذكاء الاصطناعي في جذب العملاء المحتملين - تعلم كيف يُحدث جذب العملاء المحتملين المدعوم بالذكاء الاصطناعي ثورة في مسار المبيعات في القطاع العقاري.
- مراجعة واستنتاجات: تلخيص لتطبيقات الذكاء الاصطناعي المتقدمة في النمذجة التنبؤية وروبوتات المحادثة وجذب العملاء المحتملين.

اليوم الرابع: أخلاقيات التسويق بالذكاء الاصطناعي والاتجاهات المستقبلية

- المحور الأول: الأخلاقيات في التسويق بالذكاء الاصطناعي - استكشاف الاعتبارات الأخلاقية والاستخدام المسؤول للذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري.
- المحور الثاني: مستقبل الذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري - التعرف على الاتجاهات المستقبلية ودور الذكاء الاصطناعي في مستقبل التسويق العقاري.
- المحور الثالث: برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي - فهم وظائف مختلف برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي المستخدمة في التسويق العقاري.
- مراجعة واستنتاجات: تلخيص لأخلاقيات الذكاء الاصطناعي والاتجاهات المستقبلية وبرامجه وأدواته المفيدة.

اليوم الخامس: أخصائي التسويق العقاري بالذكاء الاصطناعي

- المحور الأول: التسويق بتحسين محركات البحث مع الذكاء الاصطناعي - اكتشاف دور الذكاء الاصطناعي في التسويق بتحسين محركات البحث واستكشاف أدواته الخاصة بالقطاع العقاري.
- المحور الثاني: التسويق عبر البريد الإلكتروني بالذكاء الاصطناعي - تعلم أساسيات التسويق عبر البريد الإلكتروني باستخدام الذكاء الاصطناعي المصمم خصيصًا للقطاع العقاري.
- المحور الثالث: الختام والشهادة - تقييم مخرجات التعلم ومنح "شهادة تطبيقات الذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري".
- مراجعة واستنتاجات: مراجعة نهائية لمحتوى الدورة بالكامل والمسار المستقبلي كأخصائي تسويق عقاري متمكن من الذكاء الاصطناعي.

بماذا تتميز هذه الدورة التدريبية عن غيرها في مجال الذكاء الاصطناعي بالتسويق العقاري:

صُممت دورتنا بشكل فريد لتغطية جميع الجوانب الهامة للذكاء الاصطناعي في التسويق العقاري. على عكس الدورات الأخرى التي تركز بشكل أساسي على الجوانب النظرية، تشمل مخرجات دورتنا التعلم العملي من خلال برامج وأدوات الذكاء الاصطناعي، ودراسات حالة واقعية، وجلسات تفاعلية. مع التركيز على كل من التطبيقات الحالية مثل إدارة علاقات العملاء المدعومة بالذكاء الاصطناعي والاتجاهات المستقبلية في الذكاء الاصطناعي والتسويق، تزودك هذه الدورة التدريبية بمهارات قابلة للتطبيق فورًا وذات صلة بالقطاع في المستقبل المنظور.

AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية

- الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة
- دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
- دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات
- دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
- دورات الأمن السيبراني ودورات تقنية المعلومات
- دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
- دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات
- دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
- دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال
- دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
- دورات الصحة والسلامة والأمن المهني
- دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
- دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة المالية
- دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
- دورات في مجالات القيادة والإدارة
- دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
- دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقة

AGILE LEADERS
Training Center

مدن التدريب

أبوظبي الإمارات العربية المتحدة	أثينا اليونان	أكرا غانا
أمستردام هولندا	اسطنبول تركيا	الجبيل المملكة العربية السعودية
الدار البيضاء المغرب	الدوحة قطر	الرياض المملكة العربية السعودية
القاهرة مصر	الكويت الكويت	المنامة مملكة البحرين
باريس فرنسا	باكو أذربيجان	بانكوك تايلند
براغ جمهورية التشيك	برشلونة إسبانيا	برلين ألمانيا
بورتو البرتغال	بوكيت تايلاند	تبليسي جورجيا
تورنتو كندا	جاكرتا جمهورية إندونيسيا	جنيف سويسرا
جوهانسبرغ جنوب إفريقيا	دبي الإمارات العربية المتحدة	روما إيطاليا
زنجبار تنزانيا	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية	سنغافورة سنغافورة
سيول كوريا الجنوبية	شرم الشيخ مصر	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	طشقند أوزبكستان	طوكيو اليابان
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	عن بعد منصة زووم	فرانكفورت ألمانيا

AGILE LEADERS
Training Center

مدن التدريب

فيينا النمسا	كوالالمبور ماليزيا	كيب تاون جنوب إفريقيا
لانكاوي ماليزيا	لشبونة البرتغال	لندن المملكة المتحدة
ماربيا اسبانيا	مدريد إسبانيا	مسقط سلطنة عمان
مونترو سويسرا	ميلان ايطاليا	ميونخ ألمانيا
نيروبي كينيا	نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية	