# دورة المبيعات العقارية المتقدمة وتحويل العملاء

21 – 25 يونيو 2027

بورتو

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

# دورة المبيعات العقارية المتقدمة وتحويل العملاء

**المرجع:** 1036_176437 **التاريخ:** 21 – 25 يونيو 2027 **المكان:** بورتو **الرسوم:** Euro 5700

## 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 المشترين والبائعين والمؤجرين والمستأجرين
- فرق مبيعات المطورين المسؤولة عن تموضع المنتج ومناقشة المخزون وتقدم 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

AGILE LEADERS
Training Center

## 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

AGILE LEADERS
Training Center

## 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 والتنبؤ ومراجعة الحساب

AGILE LEADERS
Training Center

## 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 والصلاحية 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 المشترين أخلاقيا؟

تشخص فرق المبيعات مصدر الاعتراض وتتحقق 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 وتنبيهات 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 والإفصاحات والمتابعة والمقاييس وإجراءات الحساب. تنشئ الخطة مسارا قابلا للتتبع دون ضمانات أداء. وتستخدمها الفرق لتوجيه المحادثات وترتيب المسارات وتوثيق القرارات وتحسين استمرارية العميل.