

اخصائي تسويق عقاري

الفئة المستهدفة

كل من يريد تقوية مهاراته في مجال مبيعات العقارات.

اهداف البرنامج

هذا البرنامج معد لتغطية ستة مكونات رئيسية لصناعة العقارات, انظر ادناه الي تفاصيل الدورة. نحن نستهدف المهارات القائمة ونبني عليها عن طريق التعلم ، وممارسة واتقان المهارات المتقدمة. كما انه يوفر فرصة للتغلب على أي ضعف داخلي عن طريق بيئة داعمة ونقدم لك قائمة من شأنها أن تبقى تحركك إلى الأمام.

محتويات البرنامج

ادارة الوقت و المهام

نحن نفهم بوضوح ما يحتاجه من يعملون بالمبيعات من اجل المحافظة على الإنتاجية والتركيز والحفاظ على الحيوية. هدفنا هو أن نقدم لك نصائح فورية ونظم واستراتيجيات التي من شأنها تعظيم وقتك ، والأهم من ذلك أن تبقى في هذا المجال.

خلق الاعمال

خلق الاعمال هو المفتاح للمستقبل على المدى الطويل في قطاع العقارات. نتناول هذه الدورة كيفية البحث الخلاق عن عمل جديد.

التعامل مع المشتري و المفاوضات

التعامل مع المشتري هي المهارة المنسية. هذه الدورة تركز على تأهيل وتتبع المشتريين من خلال تقديم قائمة من الأسئلة من اجل الفوز المباشر. كما غطت العناصر الثلاثة الرئيسية لنجاح عملية التفاوض: الإعداد ، والقوة ، والتوقيت.

سرد وعرض الاستراتيجيات

للفوز بالاستراتيجية يجب الثقة والحماس و الايمان بنفسك. ولقد طور لي اسئلة ديناميكية ببداية و نهاية الحوار تركز استراتيجيا بشكل يسمح لك لكسب السيطرة المطلوبة لتكون عارض ذي ثقة وفعالية.

التعامل مع البائع

كيف يمكننا اعطاء البائع الخدمة وترضيتهم بينما نعثر على مشتري مناسب لممتلكاتهم؟ من خلال نظام هيكلي للتعامل مع البائعين. هذه الدورة تبحث بالتفصيل في النظام ، والإجراءات العملية.

رعاية العميل

الإبقاء على العملاء السابقين وتقييم العملاء هو من اهم الاشياء غير المستغلة في هذه الصناعة. بعد هذه الدورة ستعرف كيفية تخطيط وبناء الأعمال بشكل يدعم مستقبلك.

هذه الشهادة تتطلب حضور لا يقل عن ٩٠ ٪ من مجموع المحاضرات.
المواد : مذكرات باللغة الانجليزية
المدة : 40 ساعة