



هل سئمت من المنافسة الشرسة وقلة العملاء الجادين؟
السوق العقاري لم يعد كما كان، الطرق التقليدية لم تعد
كافية.

هذه الدورة ليست مجرد "معلومات"، بل هي "خارطة
طريق" واضحة صممناها خصيصًا لتمنحك الأفضلية،
وتحول تحديات السوق إلى فرص حقيقية لزيادة
مبيعاتك.

ضاعف مبيعاتك العقارية دورة التسويق العقاري الرقمي المتقدمة



[f](#) [@](#) [X](#) [in](#) [v](#) /ibrokerclub

[Estateedu.com](#)
Contact@estateedu.com
01004222447

بعد هذه الدورة، ستكون قادراً على:

جذب العملاء بدلاً من مطاردتهم: عبر نظام تسويقي
أثبتت فعاليته (40 ساعة)

تطبيق فوري، نتائج ملموسة: اخرج بخطة عمل
واضحة بعد 8 ساعات من التطبيق العملي المكثف

مبيعات أكثر، عملاء أفضل: تعلم أسرار الخبراء في
إغلاق الصفقات مع العملاء الجادين فقط

باختصار: كن أنت الخيار الأول في سوق العقارات



نبذة عن المدرب

يقدم الدورة الخبير / عمرو عبد السلام
رائد في مجال التسويق الرقمي
العقاري بخبرة تتجاوز 15 عامًا. جمع
بين الخبرة الأكاديمية والتطبيق العملي منذ
عام 2008، وحقق نجاحات استثنائية في رفع
مبيعات كبرى شركات التطوير العقاري.



ما سيكتسبه المشاركون

- مهارات متقدمة في إدارة الحملات الإعلانية الرقمية بكفاءة.
- تقنيات فعالة لتحسين ترتيب المواقع في نتائج البحث.
- استراتيجيات مبتكرة للتسويق عبر البريد الإلكتروني.
- القدرة على تحليل بيانات الأداء واستخدامها في تحسين الاستراتيجيات التسويقية.
- فهم عميق لسلوك العملاء في السوق العقاري الرقمي.

النتائج المتوقعة

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- مضاعفة قاعدة العملاء وزيادة المبيعات بشكل ملحوظ.
- تحسين العائد على الاستثمار في الحملات التسويقية.
- بناء علامة تجارية قوية في السوق العقاري الرقمي.
- تطوير استراتيجيات تسويقية طويلة الأمد تضمن النمو المستدام.
- التفوق على المنافسين في السوق العقاري



أهداف الدورة

- تمكين المتخصصين من تصميم وتنفيذ استراتيجيات تسويقية رقمية فعالة.
- تعزيز القدرة على جذب عملاء مؤهلين وزيادة معدلات التحويل.
- تحسين الظهور في محركات البحث وزيادة الوصول للجمهور المستهدف.
- تطوير مهارات إدارة العلاقات مع العملاء وتعزيز ولائهم.
- تعزيز القدرة على اتخاذ قرارات تسويقية مبنية على البيانات.



محاور الدورة

1. استراتيجيات الحملات الإعلانية المدفوعة: تصميم وتنفيذ حملات فعالة على Google و Facebook لجذب العملاء الجادين.
2. تحسين محركات البحث (SEO): تقنيات متقدمة لتصدر نتائج البحث وجذب العملاء المحتملين بشكل مستمر.
3. التسويق عبر البريد الإلكتروني: بناء قوائم بريدية فعالة وتصميم حملات تسويقية مخصصة لتعزيز العلاقات مع العملاء.
4. تحليلات البيانات والأداء: استخدام Google Analytics و Google Tag Manager لتتبع وتحليل سلوك الزوار واتخاذ قرارات تسويقية مدروسة.

