

مهارات المستشار العقاري المحترف
Professional property
consultant skills





I`m your property consultant

I solve problems you don`t know you have in ways you can`t understand

أنا مستشارك العقاري، أقوم بحل المشكلات التي لا تعرف أنها لديك بطرق لا يمكنك فهمها

مهارات المستشار العقاري المحترف

Professional Property Consultant skills

1. مهارات أساسية للمستشار العقاري المحترف

2. مهارات إضافية أو ثانوية للمستشار العقاري المحترف

3. مهارات تنفيذية للمستشار العقاري المحترف



المحاضرة الأولى

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

المعرفة القوية والخبرة بسوق العقارات
Deep Industry Knowledge and Experience



مهارة جمع المعلومات وتحليلها

الثقة تكتسب من المعلومة الصحيحة فإذا كنت على علم كافي بالسوق

تستطيع حينها أن تكتسب ثقة عملائك

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

المعرفة القوية والخبرة بسوق العقارات
Deep Industry Knowledge and Experience



أكثر شيء يفرق المستشار العقاري عن عبد السميع السمسار هي المعلومة.
يمكن أن يكون السمسار لديه معلومات كثيرة عن المنطقة التي يعمل بها،
لكن المستشار العقاري يعلم معلومات دقيقة أكثر عن السوق ككل،
وعن التسعير والتصميم والتشطيب وبنود متعمقة أكثر تجعله مستشاراً عقارياً
وليس مجرد سمسار.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

المعرفة القوية والخبرة بسوق العقارات
Deep Industry Knowledge and Experience



لكن ما هي المعلومات التي يجب معرفتها؟

- 1- لا بد أن تتعلم جيداً الأمور القانونية في دولتك، وكل تطورات القانون واللوائح الجديدة التي تسن في دولك وتخص العقارات ونقل الملكية والحياسة والتسجيل والتراخيص وما إلى ذلك.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

المعرفة القوية والخبرة بسوق العقارات
Deep Industry Knowledge and Experience



2- أن تعرف أنواع العقارات نفسها:

- أنواع العقارات السكنية (شقة - دوبلكس - الفيلات بأنواعها - القصور)
- أنواع العقارات التجارية (تجاري "Retail" - طبي - إداري - صناعي - خدمي
فندقي - مخازن... إلخ)

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

المعرفة القوية والخبرة بسوق العقارات
Deep Industry Knowledge and Experience



3- متابعة حالة العرض والطلب على العقارات في المنطقة التي تعمل بها
والسوق العقاري في الدولة ككل.
ويا حبذا لو أنك تتابع بشكل جيد لتطورات الوضع الاقتصادي في بلدك،
وحال سوق المال والذهب والعقار لكي تساعد المستثمرين بشكل أكثر دقة.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

المعرفة القوية والخبرة بسوق العقارات
Deep Industry Knowledge and Experience



4- يكون لديك وعي ودراية جيدة بحسابات الاستثمار العقاري وحسابات العائد على الاستثمار، أو ما يعرف بـ ROI والعائد على المدفوع المعروف بـ ROE، وتعرف كيفية الحساب للعميل متى يبدأ استرداد استثماره وحسابات الاستثمار.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

المعرفة القوية والخبرة بسوق العقارات
Deep Industry Knowledge and Experience



5- أنت بالتأكيد تقدم خدمات primary & resale فبالتالي يجب أن يكون لديك معلومات متجددة عن المشروعات الجديدة في السوق العقاري خصوصاً في المنطقة التي تقدم فيها خدماتك أو إمدادها العمراني، ويكون لديك اتصالات مع المطورين العقاريين في السوق ككل.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

المعرفة القوية والخبرة بسوق العقارات
Deep Industry Knowledge and Experience



6- القدرة على التحليل: يحتاج المسوق العقاري إلى جمع المعلومات التي تتعلق بالأوضاع السياسية والاقتصادية المؤثرة على سوق العقار، وذلك ليتمكن من الحصول على الفرصة المناسبة بعد أن يحلل المعطيات بالطريقة الصحيحة، ويستطيع بذلك أن يتوقع التغيرات التي يمكن أن تطرأ على السوق العقاري.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills



مهارات التواصل

لا يمكن أن تعمل في مجال قائم على التواصل مع الناس وتفتقد لمهارات
التواصل فمهارات التواصل هي أساس العمل في مجال العقارات

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills



- إذا لم تكن مستمعاً جيداً فلن تنجح في مجال العقارات
- من أهم مهارات التواصل مهارة الاستماع الجيد، سواء للعملاء أو لزملائك وشركائك في العمل.
- أنت تمتلك أذنين ولسان واحد؛ لذلك يجب أن تسمع العميل أكثر مما تتحدث معه.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills



- الإنصات للعميل يسهل لك عملية تحديد مشاكلك؛ فدرّب نفسك على الإنصات الجيد لكل الناس، سواء كانوا عملاء أو زملاء.
- يجب على المسوق التمتع بالقدرة على استيعاب زبائنه ومنافسيه، وأن يكون لديه مهارات تفاوض عالية، وأن يمتلك وسائل لإقناع العميل بالمنتجات، ولا يعني ذلك الضغط على العميل لشراء المنتج العقاري؛ إنما يقدم المسوق له المنتج الذي يلي رغبته.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills

مهارات التفاوض

- من أهم مهام الوسيط العقاري المحترف هي التفاوض مع أطراف العملية
- تتفاوض على سعر العقار وتتفاوض على سعر خدمتك وعمولتك



المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills



التفاوض مهارة تختلف تماماً عن مهارة الحوار؛ لأنها تفترض وجود تباين يسعى واحد من طرفين إلى حسمه لصالحه في مواجهة الطرف الآخر. وكثيراً ما يحضر التفاوض في حياتنا اليومية حول أمور متفاوتة الأهمية، ولكن هذه المهارة تصبح من مفاتيح النجاح الأساسية في الحياة المهنية ومجالات الأعمال. فإتقان التفاوض يعني تحقيق الكسب المنشود، والتعثر فيه منزلق يؤدي إلى التراجع والخسارة.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills

أنواع التفاوض



1- قد تكون المفاوضات من النوع التكاملي، حيث يتعلق الأمر بمواضيع وأطراف متعددة مما يتطلب "بناء الجسور" للتوصل إلى بوتقة مشتركة، ومن ثم إلى حل يراعي مصالح الأطراف التي قد تبدو متناقضة للوهلة الأولى، وذلك عبر تنازلات متبادلة.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills

أنواع التفاوض



2- وقد يكون التفاوض محصوراً بموضوع واحد مثل نسبة العمولة، حيث يتم التفاوض بين طرفين (المسوق العقاري والعميل).
علينا في جميع الأحوال عدم إعطاء الطرف أو الأطراف الأخرى معلومات تُضعف موقفنا التفاوضي، وأن نسعى بدلاً من ذلك إلى استدراج معلومات من الطرف الآخر تساعدنا على تقوية موقفنا.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills

مراحل التفاوض

تنقسم عملية التفاوض إلى ثلاث مراحل:

- تبادل المعلومات
- المساومة
- إبرام الصفقة



المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills

ويجب في كل واحدة من المراحل الثلاث ممارسة أكبر قدر ممكن
من مهارات التفاوض الخمس التالية:



1. إجادة التحدث
2. إجادة الاستماع
3. إبداء الثقة بالنفس
4. التحلي بالصبر
5. احترام الطرف الآخر

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills

المستمع الجيد يضرب عصفورين بحجر واحد



- ترك الطرف الآخر يتحدث دون مقاطعة تحاشياً لخلق جو من الجدل العقيم والتوتر.
- ترك الطرف الآخر يستفيض في الحديث بحيث يكشف بقصد أو بدون قصد عن معلومات قد تفيد الطرف الآخر. بل أن المستمع الذكي قد يستنتج معلومة ما من خلال محاولة المتحدث إخفاءها.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills

الاستعداد



- قبل أي معركة يجب أن تكون مستعداً بشكل كبير لكل الاحتمالات لكي تفوز - كذلك الأمر في التفاوض.
- يجب أن تكون مستعداً بكل الردود الممكنة وغير الممكنة، وكل الاعتراضات التي يمكن أن تستقبلها من العميل أثناء التفاوض سواء كنت تتفاوض على عمولتك أو على سعر العقار.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills

الاستعداد



- من المهم أيضاً أن تكون مستعداً بشكل شخصي لمقابلة التفاوض سواء في لبسك أو ألفاظك.
- يجب أن تكون متماسكاً وهادئ ولا تأخذ الأمور بشكل شخصي.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills

عنصر الزمان والمكان



- حاول أن تنتقي موعد ومكان التفاوض.
- حاول أن يكون التفاوض في مكان محايد وهادئ وفي زمان بعيد عن أي ضغوط بقدر الإمكان.
- لا تفاوض الأسد في عرينه.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills

كيفية تجاوز "الطريق المسدود"



قد تصل المفاوضات إلى طريق مسدود. ما العمل عندئذٍ؟

- هنا يجب أن تكون مرناً بقدر استطاعتك، وفي نفس الوقت قوياً ولا تنحني لأول ضربة، ولا تصطدم مع كل الضربات.
- المرونة في التفاوض تتجاوز كل الطرق المسدودة.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض Communication and Negotiation Skills

أهمية التطلع إلى المكاسب المتبادلة



- كثير من المفاوضات تفشل لأن كل طرف متمسك برأيه فقط بدون النظر إلى المكاسب المتبادلة.
- عملية التفاوض عملية البحث عن المصالح.
- اذا أظهرت للطرف الآخر مصالحه ستجده متجاوباً معك جداً في التفاوض.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills

التفاوض عبر الهاتف



يجب في حال التفاوض عبر الهاتف أن نركز اهتمامنا على مسائل محددة، وأن نصغي بانتباه إلى ما يقوله المفاوض الآخر، وألا نشعر بأننا مرغمون على التسرع في قراراتنا، وأن نطلب إعطاءنا مزيداً من الوقت. وأن يتم تأكيد ما تم الاتفاق عليه خطياً.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills



التفاوض عبر رسائل إلكترونية (إيميل)

من المناسب استخدام هذه الطريقة في عملية تفاوض يكون موضوعها محدداً بوضوح، ولا يتطلب نقاشاً مستفيضاً إذا كان الجواب المتوقع بسيطاً نسبياً، أو إذا كانت إمكانية سوء التفاهم محدودة.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills

التعامل مع الأسئلة الصعبة

- قل بلهجة ودية أن السؤال في غير موضعه أو على غير صلة بالموضوع
- قل إنك لا تعرف الجواب
- قل إنك تريد أن تتريث قبل الإجابة عن هذا السؤال
- أجب عن السؤال بسؤال





المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills

قراءة لغة الجسد

لغة الجسد صادقة ومعبرة عن المشاعر، وهي تعزز مهارات التواصل، كما أنها أبلغ من الكلام.
من إشاراتها تعرف مدى القرب من الشخص الآخر، وطريقة التنفس التي تدل على ارتياح أو توتر،
وتعابير الوجه التي تنم عن انزعاج أو عكس ذلك.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills



نصيحة

لن يكشف لك أحد جميع أوراقه. عليك أن تستشف ما يريده الطرف الآخر،
ولأن السبب الذي يعطيه لا يكون أبداً السبب الحقيقي، فإنك تستطيع
استبعاد السبب المُعطى.

المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف

Essential skills of a professional Property Consultant

مهارات التواصل والتفاوض

Communication and Negotiation Skills



نصيحة

كن لطيفاً، ولكن إذا شعرت أنك غير قادر على المحافظة على لطفك؛
فاطلب من شخص آخر متابعة التفاوض بدلاً منك حتى لا تفسد العملية.



المحاضرة الثانية

المهارات الإضافية للمستشار العقاري المحترف

Extra skills of a professional Property Consultant

المهارات الإضافية للمستشار العقاري المحترف

Extra skills of a professional Property Consultant

مهارات التنظيم والتخطيط وإدارة الوقت
Organizational, planning and time management skills



مهارة التخطيط

الوساطة العقارية تضعك في مصاف رجال الأعمال؛ لذلك يجب أن تكون قادراً على إدارة كل مهامك؛ فأساس الإدارة هو التخطيط.

المهارات الإضافية للمستشار العقاري المحترف

Extra skills of a professional Property Consultant

مهارات التنظيم والتخطيط وإدارة الوقت
Organizational, planning and time management skills



مهارة التخطيط

- Target أو الهدف يخصك أنت، وليس هدف مديرك.
لذلك يجب أن تكون عالماً باحتياجاتك وتستطيع تحديد أهدافك بطريقة ذكية وصحيحة؛ لأن هذه أول خطوة في التخطيط السليم.
- أن تعمل بدون خطة أكبر فشل.

المهارات الإضافية للمستشار العقاري المحترف

Extra skills of a professional Property Consultant

مهارات التنظيم والتخطيط وإدارة الوقت
Organizational, planning and time management skills



مهارة التنظيم

الإدارة تخطيط وتنظيم وتنفيذ الأعمال والرقابة على تنفيذها؛
لذلك يمكن أن تتعلم كيف تنظم كل شيء في عملك.

المهارات الإضافية للمستشار العقاري المحترف

Extra skills of a professional Property Consultant

مهارات التنظيم والتخطيط وإدارة الوقت
Organizational, planning and time management skills



مهارة التنظيم

يجب على المسوق أن يتمتع بالمهارات الإدارية؛ فعليه أن يدون البيانات الخاصة بالعملاء بشكل منظم ويحتفظ بها؛ ومن شأن ذلك أن يسهل عليه مهمته.

المهارات الإضافية للمستشار العقاري المحترف

Extra skills of a professional Property Consultant

مهارات التنظيم والتخطيط وإدارة الوقت
Organizational, planning and time management skills



مهارة إدارة الوقت

في مجال التسويق العقاري أن لم تستطع تنظيم وإدارة وقتك
فلن تحقق أي شيء، وستفقد سمعتك وعملاءك.

المهارات الإضافية للمستشار العقاري المحترف

Extra skills of a professional Property Consultant

مهارات إسعاد العميل
Client happiness skills



مهارة الطبيب النفسي

لكي تسعد العميل يجب أن تفهمه، وهنا تأتي أهمية أن تكون
الطبيب النفسي الخاص بكل عملائك لكي تفهم وتعرف كيف
تتعامل مع أنواع العملاء.

المهارات الإضافية للمستشار العقاري المحترف

Extra skills of a professional Property Consultant

مهارات إسعاد العميل
Client happiness skills



مهارة المعلم - المدرس

عندما تهتم بتوصيل المعلومة بطرق مختلفة حسب طبيعة العميل
ستعرف أهمية أن تكون ماهراً في توصيل المعلومة كالمعلم



المحاضرة الثالثة
مهارات الأداء التنفيذية
Executive functioning skills

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات التسويق
Marketing skills



التسويق هو شطر وظيفة التسويق العقاري
لذلك يجب أن تتعلم على الأقل أساسيات التسويق

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسويق
Marketing skills



- المزيج التسويقي يتكون من المنتج والمكان والتسعير والترويج
- حدد مواصفات منتجك بدقة لتلبي احتياجات العميل
- وتنجح في تسويق منتجك

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات التسويق
Marketing skills



- أحد أهم عناصر التسويق هو التسعير.
- لذلك أن لم يكن لديك المهارة في تسعير العقار فلن تستطع تسويقه بنجاح، وليس فقط تسعير العقار ولكن أيضاً تسعير خدمتك وقيمة أتعابك.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills



في عمليات إعادة البيع هناك أفضل من طريقة لتسعير العقار
تندرج تحت أساس تحليل منافسة السوق CMA.

أولاً: هناك عدة مداخل او مجموعات من العقارات تجدها
في السوق وقت التسعير.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills

1- المداخل النشطة أو (العقارات المعروضة للبيع حالياً)



وهي مهمة لك فقط فيما يخص قدرتك على منافستها للحصول على مشترين محتملين؛ لأنها لا تعد مؤشراً للسوق لأن البائعين يمكنهم طلب أي سعر لعقاراتهم؛ وهذا لا يعني بالضرورة أن الأسعار واقعية.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills



1- المداخل النشطة أو (العقارات المعروضة للبيع حالياً)

فالأسعار المعروضة لا تمثل قيمة العقارات في السوق إلى أن يتم البيع وفقاً لها، ومعظم العقارات تباع بالفعل بأقل من سعرها المعروض بكثير.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills



2- مداخل معلقة (عقارات معلقة)

المداخل المعلقة هي عقارات كانت معروضة للبيع بالفعل ولا تزال محل التعاقد ولم تباع بعد؛ لذلك لا يمكن مقارنتها بعقارات أخرى، ولن يمكن معرفة سعر البيع الفعلي إلى أن يتم التعاقد.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills



2- مداخل معلقة (عقارات معلقة)

إلا إذا كان الوسيط المسؤول مستعد أن يفصح عن معلومات تخص العقار المعلق وغالباً لن يفصح عن شيء، ومع ذلك تعد العقارات المعلقة مؤشراً لتوجه السوق.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills



2- مداخل معلقة (عقارات معلقة)

فإن كان سعر عقارك أعلى من الأسعار المطلوبة في العقارات المعلقة فقد تواجه أيام أطول لعرض العقار بالسوق من تلك التي تأملها لعرض عقارك وإتمام بيعه.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills

3- مداخل مباحة (عقارات مباحة)



هي تلك التي تم بيعها في آخر ستة أشهر، والتي يمكن مقارنة مبيعاتها؛
فهذه هي المبيعات التي سيضعها المقيم عين الاعتبار عندما سيقوم
عقارك للمشتري؛ وكذلك سيضع العقارات المتعلقة في الاعتبار
والتي ستباع في الغالب في نفس الوقت الذي سيباع فيه عقارك.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills



ادرس مقارنة المبيعات طويلاً وبعمق لأنها تمثل قيمة عقارك بالسوق

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills

4- عقارات ملغاة:



هذه العقارات التي تم رفعها من السوق لأسباب عدة.
وغالباً تم رفعها من السوق لارتفاع سعرها بشدة عن السعر الحقيقي.
لذلك ستجد أن متوسط أسعارها أعلى من متوسط أسعار العقارات
التي تم بيعها بالفعل.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills

4- عقارات ملغاة:

لكن هناك أسباب أخرى منها:

- ندم البائع أو تراجع عنه عن البيع.
- سعر غالي جداً ولم يتقدم أحد بعرض للشراء.
- أيام عرضها طويلة جداً، وتم سحبها حتى ينساها السوق.
- تحتاج لإصلاحات كثيرة.



مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills

5- عقارات منتهية الصلاحية:



هذه المجموعة من العقارات تعكس أعلى متوسط لأسعار البيع لأنها لم تباع، وفي الغالب لم تسعر بشكل منطقي. وبعضها يظهر أيضاً كعقارات نشطة، وذلك بعرضها عن طريق وسيط جديد أو بسعر جديد. وتنتهي صلاحية العقار أيضاً عند تسويقها بشكل خاطئ، أو لم تؤهل بشكل صحيح.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills



دراسة المبيعات المشابهة:

المبيعات المشابهة هي تلك التي تشبه إلى حد بعيد مواصفات
عقارك؛ لذلك اختار العقارات الأقرب لمواصفات عقارك في نفس
المنطقة من حيث الحجم والشكل والحالة، مثل:

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills

1- مساحة مماثلة



يقارن المقيمون العقارات على أساس المساحة، وأحياناً تكون العقارات ذات المساحة الكبيرة أقل في سعر المتر من ذات المساحات الصغيرة. عادة ما لا يزيد التفاوت في مساحات العقارات المنتمية لنفس المجموعة من حيث متوسط السعر عن +/- 60:120 متر مربع.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills

2- عمر واحد (سنة بناء مماثلة)



لا يمكن أن تقارن عقار تم بناؤه حديثاً مع عقارات بنيت في الخمسينيات أو الأربعينيات من القرن الماضي لكونها مختلفة في الطراز وطريقة البناء، بعضها يتفاضل على بعض في الجودة، وبالتالي السعر يختلف.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills

3- مزايا وتحسينات مماثلة

أي شيء إضافي يمكنه وضع قيمة مضافة لقيمة العقار يزيد من سعره عن تلك التي لا يوجد بها هذه الإضافة.

مثلاً حمام السباحة الخاص يزيد من قيمة العقار، وحمام الضيوف أو حمام غرفة النوم الرئيسية أو غرفة الملابس ترفع من قيمة العقار، وكذلك التشطيبات الجديدة.



مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسعير
Pricing skills

4- الموقع



الكل يعرف أن السوق العقارية تعتمد في تسعيرها على الموقع
ثم الموقع، والمنظر الذي يطل عليه العقار، والشوارع الرئيسية،
والطرق والمحاور الرئيسية.
كل هذا إما يرفع من قيمة العقار وإما يخفضه.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات التسويق
Marketing skills



أحد أهم عناصر التسويق هو الترويج

الترويج الشخصي هو أحد أهم مهارات المسوق العقاري المحترف
لذلك يجب أن يكون أسلوب حياتك هو التسويق العقاري.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات التسويق
Marketing skills



حاول بقدر الإمكان أن يكون كل كلامك مع الناس في مواضيع تخص العقارات والاقتصاد؛ ولذلك يجب أن تكون ملماً بالمواضيع والمستجدات التي تخص الاقتصاد والعقارات في بلدك وفي العالم؛ هذا سيصنع حولك هالة تظهر للناس أنك خير عقاري محترف وستكون دائرة معارفك أكبر مصدر دخل لك.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات التسويق
Marketing skills



أحد أهم عناصر التسويق هو الترويج

- الترويج لعقارك هي العملية الظاهرة أمام العملاء المحتملين.
- اهتم بمهارات الترويج العقاري لتكسب عملاء أكثر.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات التسويق
Marketing skills



- الإعلانات هي الوسيلة الظاهرة أمام العملاء المحتملين؛ لذلك اهتم بها جيداً.
- اختر بعناية القنوات الإعلانية التي ستعرض فيها خدماتك، ومن ثم عقاراتك.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات التسويق
Marketing skills



استخدم مواقع التواصل الاجتماعي لتوعية الناس عن سوق العقارات
وما يدور حوله؛ هذا سيضعك في دائرة الخبراء العقاريين، ولكن اهتم
جيداً بصدق المعلومة والأمانة في نقلها وتوضيحها للناس.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات التسويق
Marketing skills



عند الإعلان عن عقار راعي جيداً اختيار القناة الإعلانية المناسبة
للعلماء المحتملين؛ فبعض العملاء يستخدمون مواقع التواصل
الاجتماعي في البحث عن عقار جديد وبعضهم يبحث في الجريدة
الأسبوعية... إلخ.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



المزيج الترويجي يتكون من مجموعة عناصر، منها البيع الشخصي
لذلك يجب أن تمتلك مهارات البيع لتستطيع بيع خدماتك ومنتجاتك

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills

لكي تكون بائعاً ناجحاً يجب أن تتمتع بعدة صفات:

1. الخلق الحسن

2. المعرفة القوية

3. مهارات البيع

4. العملية



مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



1. الخلق الحسن

هذا شيء تتربى عليه لن يعلمه لك سوى والديك والمدرسة وأنت صغير.
الصدق والأمانة واحترام المواعيد والصبر وعدم الغضب وكل هذه الصفات
الحسنة يجب أن تتحلى بها.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



2. المعرفة القوية

راجع أول مهارة من المهارات الأساسية للمستشار العقاري المحترف ستجد أنها المعرفة القوية والعميقة بالسوق؛ فاحرص على جمع المعلومات الدقيقة والمحدثة دائماً عن كل شيء يخص العقارات التي تبيعها، أو بخدماتك التي تقدمها للعملاء مقابل العمولة.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



إن المهارات التي يتمتع بها البائع وقدرته على استثمارها في تقديم عروضه البيعية هي المدخل الذي يمكن من خلاله إتمام الصفقة البيعية. وسيتركز حديثنا في هذا الجانب الهام في استعراض 4 مهارات بيع أساسية، إذا استطاع البائع أن يكتسبها وينميها كانت له السلاح الذي يمكن به استمالة عملائه المستهدفين لعقد الصفقة البيعية.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



والمهارات الأربع هي:

- القدرة على تغيير مواقف العملاء
- التعرف على مؤشرات الشراء
- التعامل مع اعتراضات العملاء
- القدرة على إتمام الصفقة Closing

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



1. القدرة على تغيير مواقف العملاء

غالباً ما يواجه البائع من قبل العميل المستهدف بالرفض أو الشك والتردد لعدم الشعور بالثقة التامة عن صحة ما يتحدث به البائع عن المنتج الذي يكون بصدد عرضه وترويجه، وهذا شعور طبيعي وتلقائي ينطبق علينا كذلك.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



1. القدرة على تغيير مواقف العملاء

إذ إننا كثيراً بل غالباً ما نتردد في شراء الكثير من احتياجاتنا لعدم تأكدنا من مدى جودتها أو ملاءمتها لاحتياجاتنا. وسيبقى موقفنا كذلك إلا إذا استطاع البائع أن يغير مواقف الرفض التي تستقر داخلنا إلى مواقف قبول تقودنا إلى الثقة بالمنتج، ومن ثم يمكن شراؤه واقتناؤه.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



1. القدرة على تغيير مواقف العملاء

أن هذه العملية التي يمكن للبائع من خلالها أن يقوم بتحويل المواقف السلبية للعملاء المستهدفين إلى مواقف إيجابية تنتهي بهم إلى الشراء، وإتمام الصفقة تمثل المهارة الأساسية الأولى للبائع التي يمكنه أن يؤديها من خلال قدرته على استهواء العميل.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills

1. القدرة على تغيير مواقف العملاء

وذلك بالتحدث عن اهتماماته، وإشعاره بأنه يقوم على تلبية احتياجاته ومساعدته، ومن جانب آخر قدرته على عرض وتقديم المنافع والمزايا في المنتج الذي يروجه، والأدلة التي تؤكد وتدعم ذلك. فمجرد شعور العميل بأن المنتج يلبي احتياجاته سيبدأ تلقائياً بتغيير مواقف الشك والتردد إلى يقين وثقة، ومن ثم اتخاذ قرار الشراء.



مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



2. مهارة التعرف على مؤشرات الشراء

تعكس هذه المهارة الهامة حدس البائع وقدرته على التعرف على ما قد يبدر من العميل من قول أو تصرف يعطي إشارات تبين رغبته في شراء المنتج الذي يعرض عليه؛ فقد تكون مؤشرات الشراء واضحة من خلال حديثه أو من خلال أسئلته أو من خلال اهتمامه وطريقة إقباله وإيماءاته... إلخ.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



2. مهارة التعرف على مؤشرات الشراء

فقد يسأل العميل بعض الأسئلة التي قد يفهم أنها مؤشرات شراء،
على سبيل المثال:

- ما هي العمولة المطلوبة؟
- ما هي الميزة التي يمكن أن تمنحوني إياها إذا تعاملت معكم؟

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



2. مهارة التعرف على مؤشرات الشراء

- يمكنني الحصول على عرض أفضل من الشركة "الفلانية"؟
- كم يحتاجون من الوقت حتى تبيعوا عقاري؟
- هل يوجد لديكم مشتريين جاهزين لعقاري؟
- وغيرها من الأسئلة.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



2. مهارة التعرف على مؤشرات الشراء

لكن هناك بعض الإشارات التي قد تصدر من العميل، وتكون مبهمه وغير واضحة، ولا تعطي انطباعاً عن رغبته في الشراء؛ فهنا يمكن أن نلجأ إلى مهارة أخرى مدعمة لهذه المهارة، وهي مهارة طرح "أسئلة جس النبض".

وسؤال جس النبض هو سؤال يطرح على العميل بغرض التعرف على رأيه ورغبته بالشراء.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



2. مهارة التعرف على مؤشرات الشراء

ولطرح أسئلة جس النبض هناك 3 تقنيات وأساليب:

الطريقة الأولى: أن تطلب رأي العميل صراحة أثناء قيامك بالعرض.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



2. مهارة التعرف على مؤشرات الشراء

الطريقة الثانية: طرح سؤال بصيغة "وفقاً لما تحدثنا به حتى الآن..
ما هو رأيك؟"

الطريقة الثالثة: استخدام كلمة "إذا" في سؤال جس النبض، كأن تقول
له: "إذا اتفقنا أن شاء الله فهل سيتم الإيداع نقداً، أم بشيك؟"

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

تستدعي هذه المهارة من البائع ضرورة التعامل مع اعتراضات العملاء، ومعالجة مواقف الاعتراض التي قد يبدونها أثناء العرض البيعي بإيجابية وأريحية تامة "مهارات البيع - فن البيع".

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

بل يجب على البائعين دائماً تصحيح نظرتهم إلى الاعتراضات؛ فكثيراً ما يكون الاعتراض شكلياً، وما هو إلا صورة من صور مؤشرات الشراء لدى العميل؛ فقد يمكن لهم الانطلاق منها، وإيجاد فرص بيعية يقومون من خلالها بعقد الصفقات. والاعتراضات قد تأخذ أكثر من شكل ومضمون.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills

3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

فمن هذه الاعتراضات:

- **الاعتراض الحقيقي:** وهو اعتراض صادق يبدیه العميل، قد يكون بسبب عدم المعرفة بالمنتج أو عدم معرفة فوائده ومزاياه. وهنا ينبغي على البائع التغلب على الاعتراض، وإقناع العميل من خلال توضيح مزايا المنتج وفوائده حتى يرم الصفقة.



مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

- الاعتراض المتملص: هو الاعتراض الذي قد يبدية بأحد الأشكال التالية:
"دعني أفكر في الأمر"، أو "دعني أؤجل الأمر لغد"، أو "سأعاود الاتصال بك الأسبوع القادم".

لكن ما هي حقيقة التملص؟

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

الحقيقة أن التملص لا يعتبر اعتراضاً، لكنه أسلوب يعبر عنه العميل لأحد سببين:

- لديه اعتراض داخلي لا يريد التعبير عنه للمحافظة على مشاعر البائع.
- لديه قناعة بالمنتج، لكنه ليس بحاجة ماسة إليه.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

- اعتراض نصف الحقيقة: هذا اعتراض يبدية العميل، وهو مبني بجزء على الحقيقة وجزء آخر على عدم الحقيقة.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

- الاعتراض الذي لا جواب له (الميوؤوس منه): وهو الذي لا تجدي معه المحاولة، ويجب على البائع ألا يتشبث بالعمل لاستحالة إبرام الصفقة معه.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

- الاعتراض التافه: اعتراض لا يعبر بالضرورة عن حقيقة موقف العميل، وهو غالباً اعتراض شكلي يلجأ إليه العميل؛ إما لأن للعميل سبباً حقيقياً للاعتراض لا يريد إطلاع البائع عليه، أو لعدم جديته في الشراء.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

أن التعامل الإيجابي مع الاعتراضات هو البديهة التي يجب أن يدركها
البائع في تعامله مع العملاء؛ إذ قلما أن يوافق العميل تماماً على المنتج؛
فمن الضروري التحاور مع العميل لمحاولة إزالة أسباب الاعتراض من نفسه
قدر المستطاع.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



3. مهارة التعامل مع اعتراضات العملاء

مع التنويه أن هذه القاعدة يستثنى منها حالتا "الاعتراض الميؤوس منه"،
و"الاعتراض التافه"؛ لأنهما في حقيقتهما اعتراضان غير حقيقيين

وغير موضوعيين؛ فلن يفيد التعاطي معهما. والذي يحكم هذا كله قدرة
البائع ومهارته في فهم واستقراء موقف العميل وحقيقة الدافع وراء اعتراضه.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

1. اعتراضات العمولة Commission Objections

مثال 1: إذا عرضت منزلاً معك واشترت منزل القادم منك أيضاً

فهل نخفض العمولات؟

هناك عدة ردود لهذا الاعتراض

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

- أنا اقدر ذلك طبعاً، ولكن دعني أكون واضحاً من البداية وأقول لا، لن أخفض من عمولتي ولسبب واحد بسيط جداً:
- أنا كوكيل عقاري محترف وقتي ثمين وله قيمته، وأنا أعمل فقط مع أناس مثلك يدركون حقاً قيمة الخدمة المقدمة لهم، وقبل أن تقول شيئاً فقط فكر في ذلك.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

لو أن هناك وكيل عقاري وافق على تخفيض عمولته كما طلبت تماماً،
عندما يأتي الوقت للتفاوض حول الحصول على أحسن سعر ممكن لمنزلك،
كيف تتوقع منه القيام بذلك؟

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

أريد أن أوضح لك مبدئياً إلى أي مدى سوف أكون صارماً وجاداً في التفاوض لصالحك؛ ولذلك تخفيض عمولتي ليس خياراً من الأساس، أليس منطقياً؟

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

مثال 2: هل ستخفض عمولتك؟ الوكلاء الآخرون سوف يفعلون!

نحن نتحدث عن شخص يعترف أنه لا يرى قيمة مطلقاً في نفسه وفي الخدمة المقدمة، هل هذا هو نوع الأشخاص الذي تفضل في تمثيلك وتمثيل منزلك في هذه الصفقة القيمة في حياتك؟

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

في الحقيقة هذا الاعتراض هو في الأساس عملية عرض ضعيف،
إذا بدوت متردداً؛ العميل سوف يبدأ في محاولة استغلال نقاط ضعفك.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills

أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

رد الوكيل العقاري المتميز: العمولات ليست مجالاً للتفاوض لدى العملاء الذين يبيعون منازل يومياً، التفاوض يحدث فقط مع سماسرة لا يؤمنون حقاً بما يقدمونه من خدمة. كنت قد أخبرتني أنك تريد إنهاء البيع في خلال 90 يوماً؛ إذا أنت تحتاج إلى خدمة قوية من وكيل عقاري يبيع المنازل حقاً، أليس كذلك؟!



مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

2- اعتراضات التسعير

مثال 1: سوف أبيع منزلي عندما ترتفع قيمته!

هذا يعتبر اعتراض تافه أو متملص؛ فإذا كان العميل ليس لديه الدافع الحقيقي لبيع عقاره فلن تقدر على بيع عقاره.

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

2- اعتراضات التسعير

مثال 2: اعرض بالسعر الأعلى، ويمكننا النزول في السعر لاحقاً!

أفضل رد: "بمرور الوقت.. المشتري المحتمل لمنزلك سيكون اشترى منزلاً

آخر، هل تريد أن تخسر مشتريين؟"

مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills

أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

2- اعتراضات التسعير

مثال 3: عند عرض عقار للبيع يتلقى المشتري عروض شراء من مشتريين جادين
فيمكن أن يتم تقديم عرض شراء بسعر أقل من المطلوب فيعترض البائع
بقوله "هذا العرض منخفض جداً، سوف ننتظر عروضاً أكثر ملائمة!"



مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



أمثلة لأفضل الردود على اعتراضات العملاء:

2- اعتراضات التسعير

مثال 3: يكون أفضل رد إذا كان العرض حقيقياً فعلياً بنسبة 99% فإن العرض الأول يكون الأفضل والأكثر جدية، هل سننتظر لفرصة أخرى لا تتخطى 1%؟

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills

إرشادات عامة للتعامل مع الاعتراضات:

- يمكنك التعامل مع غالبية الاعتراضات التي تواجهك اذا تدربت ببساطة على النماذج.
- دائماً، دائماً، دائماً وافق مع عميلك على أن قلقه أو مخاوفه أو اعتراضاته في محلها باستخدام الآتي
- أنا أقدر ذلك، أنا أوافق، أنا أفهم، هذا عامل مهم صحيح.



مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills

إرشادات عامة للتعامل مع الاعتراضات:

- قل لعملائك جمل مطمئنة مثل: غالبية عملائي كانت لديهم نفس النقاط قبل أن يدرجوا عقاراتهم معي.
- وتذكر: إياك إياك إياك أن تستخدم كلمة "ولكن" لأنها بشكل أساسي تخبر العميل أنه مخطئ، وإذا أخبرتهم أنهم مخطئون فإنهم وبشكل طبيعي سوف يبحثون عن أخطائك، وهذا آخر شيء أنت بحاجة إليه أن يحدث.



مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills

إرشادات عامة للتعامل مع الاعتراضات:

استخدم سؤال: "ماذا جعلك تعتقد بأن..؟" خاصة عندما يقولون أشياء مثل:
"مكتبك صغير جداً، كنا نتطلع للتعامل مع مكتب أكبر يحوي عدداً أكبر
من الوكلاء".

يمكنك الرد: "ماذا بالتحديد جعلك تعتقد أن مكتباً أكبر لديه فرصة أحسن لبيع
منزلك من مكتب أصغر؟"



مهارات الأداء التنفيذية Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



إرشادات عامة للتعامل مع الاعتراضات:

- بهذه الطريقة فإن عميلك سيخبرك فعلاً بما يفكر، ويمكنك برفق أن تظهر لهم أن لديهم معلومات خاطئة.
- يمكنك أيضاً أن تستخدم تجارب عميلك السابقة، وجعلها مزايا في صالحك.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



4. مهارة إتمام الصفقة Closing

تعتبر هذه المهارة صلب وجوهر العملية البيعية؛ لأنها تعكس أهمية الدور المنوط بالبائع في إتمام عقد الصفقة (Closing)؛ إذ لا يعقل أن يتمتع البائع بكل المهارات، ويفتقد إلى هذه المهارة التي من خلالها يختتم العملية البيعية بنجاح ويعقد الصفقة.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



4. مهارة إتمام الصفقة Closing

فكثيراً ما يبرع البائعون في تقديم عروضهم البيعية، إلا أن كثيراً منهم قد يفشلون في إبرام الصفقة مع العميل. وفي هذه الحال لا يكون النشاط الذي قام به البائع إلا كالذي يدور في حلقة مفرغة؛ فالعبرة ليست بالعروض والتفنن بها، بل العبرة بالنتائج والأهداف المتوخاة من الصفقات التي يرجى تحقيقها.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



4. مهارة إتمام الصفقة Closing

يُذكر أن هذه المهارة تقتضي من البائع ضرورة اختيار الوقت المناسب لإتمام الصفقة البيعية؛ إذ أن لعامل اختيار الوقت أثراً كبيراً على نجاحه في إتمام صفقته مع العميل. والتوقيت المناسب يحدده البائع عندما يتيقن أن العميل جاهز للشراء.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



4. مهارة إتمام الصفقة Closing

لذا كان لا بد من التعرف على المواقف وردود الأفعال الثلاثة التي عادة ما يسلكها العميل تجاه البائع عندما يطرح عليه سؤال جس النبض. إذ يفترض أن يطرح السؤال بالصيغة التالية:

"سيدي العميل استناداً إلى ما ناقشناه حتى الآن.. كيف يبدو لك الأمر؟"

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



4. مهارة إتمام الصفقة Closing

وهنا يجب الانتباه إلى رد فعل العميل؛ لأن البائع ينبغي عليه وفقاً لرد الفعل الذي سيتلقاه أن يتخذ أحد 3 مواقف:

الأول: إما أن يعقد الصفقة في الحال إذا وجد العميل جاهزاً للشراء.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



4. مهارة إتمام الصفقة Closing

الثاني: أن يحاول إعادة طرح سؤال جس نبض آخر أو اتباع أسلوب آخر إذا لم يتضح بعد موقف العميل ومدى رغبته وجاهزيته للشراء.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



4. مهارة إتمام الصفقة Closing

الثالث: الاستمرار في العرض البيعي، والحديث عن مزايا وفوائد المنتج سعياً لإقناع العميل.

وهنا يجب أن يتذكر البائع أن نجاحه في إقناع العميل يستوجب عليه عقد الصفقة؛ حيث إنها التصرف والخاتمة الطبيعية للعرض البيعي الذي يقوم به.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills



5. العملية

- أن تكون عملياً ولا تضيع وقتك أو وقت العميل واحدة من أهم المهارات التي يجب أن تتقنها لكي تكون بائع عقارات جيد.
- ضع أمامك خطوات البيع، وحين تنتهي من خطوة ابدأ في التي تليها مباشرة دون إضاعة وقت أو مجهود.

مهارات الأداء التنفيذية

Executive functioning skills

مهارات البيع
Sales skills

عوامل بيع أي عقار:

هناك أربع عوامل تزيد فرصة أي عقار في البيع:

1. رغبة البائع الحقيقة في البيع.

2. حالة الطلب على نوع العقار.

3. التسعير.

4. الترويج.





شكراً لكم