

סודות השיווק והמכירה ליועצי נדל"ן

מטרת הקורס: ללמוד כיצד לנהל תהליכי שיווק ומכירה איכותיים אל מול בעלי נכסים. החל מסקירת אפיקי שיווק רלוונטיים ואיתור לידים חדשים על מנת להגדיל את המכירות בעסק! קהל יעד: מתווכים מורשים המעוניינים להגדיל את המכירות בעסק ולקבל כלים ותרגול לניהול שיחות מכירה ושיווק העסק.

היקף: 5 שעות אקדמיות למפגש, סה"כ 35 ש"א, עלות הקורס: 350 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	מה זה שיווק ואיך עושים את זה נכון?	<ul style="list-style-type: none"> • הכרות והצגת מבנה הקורס. • מהו המשפך השיווקי? • מחשיפה - למכירה. • מה ההבדל בין שיווק למכירות? למידת העקרונות ועולם המושגים.
2	הגעה לבעל הנכס בערוצים הדיגיטליים	<ul style="list-style-type: none"> • סקירת ערוצי השיווק הדיגיטלי הרלוונטיים למתווכים. • מיקוד ערוצי שיווק שמתאימים לעסק שלי ואיתור לידים פוטנציאליים. • איך עושים את זה נכון: יצירת חשיפה בקרב בעלי נכסים.
3	הגעה לבעל נכס בערוצי האופליין	<ul style="list-style-type: none"> • איך מגיעים ללקוח מחוץ לעולם הדיגיטלי? • ייזום וחשיפה בערוצי שיווק בעולם הפיזי: כנסים, נטוורקינג ויחסי ציבור.
4	יצירת מעורבות של בעל הנכס	<ul style="list-style-type: none"> • הגעתי לבעל הנכס - איך מעניינים אותו? • סל כלים למשיכת הלקוח ומעורבות לקראת מכירה. • הגדרת המסר ללקוח: איך ייראה המסר השיווקי, מה לכתוב ומה להגיד במסר?
5	ארגז הכלים לרשתות החברתיות	<ul style="list-style-type: none"> • פייסבוק, אינסטגרם, טיקטוק - עשה ואל תעשה בדרך להצלחה. • פוסט, סטורי, קבוצות, האשטגים ואיך כל זה יסייע לעסק
6	שימור לקוחות - הלקוח כשגריר של העסק שלי	<ul style="list-style-type: none"> • שימור לקוחות - למה זה כן חשוב למתווכים? • אילו אפשרויות עומדות לרשותי? סקירה וניתוח: ניהול מועדון לקוחות, פה לאוזן, דיור ומתנות ממותגות.
7	עם הפנים קדימה: בניית תכנית עבודה	<ul style="list-style-type: none"> • בניית תכנית פעולה ויישום ביום יום. • עבודה עם ספקים (עיצוב, מנהלי מדיה חברתית ועוד). • סיכום הקורס.