



دورة:

**التميز والاحتراف في الوساطة العقارية وإدارة عمليات البيع
والشراء العقاري**

**1 - 5 نوفمبر 2026
المنامة (البحرين)**

التميز والاحتراف في الوساطة العقارية وإدارة عمليات البيع والشراء العقاري

رمز الدورة: SC13324 تاريخ الإنعقاد: 1 - 5 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: المنامة (البحرين) - رسوم الاشتراك: Euro 5150

المقدمة:

تُعد الوساطة العقارية من أهم الأنشطة في سوق العقار، إذ تلعب دوراً محورياً في ربط البائعين بالمشتريين وتسهيل عمليات التفاوض وإبرام الصفقات بما يحقق مصالح جميع الأطراف. ومع التطور الكبير في الأسواق العقارية والتوجه نحو التنظيم والحوكمة والرقمنة، أصبح من الضروري أن يمتلك الوسيط العقاري المهارات المهنية والمعرفة القانونية والتسويقية التي تضمن له النجاح والتميز في مجاله. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بأحدث المفاهيم والأساليب العملية في مجال الوساطة العقارية، وإكسابهم المهارات اللازمة لإدارة الصفقات العقارية بكفاءة ومهنية عالية، وفقاً لأفضل الممارسات والمعايير المعتمدة محلياً ودولياً.

أهداف البرنامج:

بنهاية البرنامج التدريبي سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الإطار العام والتنظيمي لمهنة الوساطة العقارية.
- إتقان أساليب التسويق والترويج للعقارات بطرق احترافية.
- التعرف على الجوانب القانونية والتنظيمية للعقود العقارية.
- إدارة عمليات التفاوض والإغلاق بنجاح.
- تطبيق مهارات التواصل والإقناع في التعامل مع العملاء.
- استخدام الأدوات الرقمية والمنصات الإلكترونية في إدارة العمليات العقارية.

الجمهور المستهدف:

- الوسطاء العقاريون المعتمدون أو الراغبون في الاعتماد.
- مدراء شركات التطوير العقاري والمكاتب العقارية.
- العاملون في مجالات التسويق والبيع العقاري.
- المستشارون العقاريون والمستثمرون.
- كل من يرغب في دخول سوق الوساطة العقارية باحترافية.

المحاور العامة:

اليوم الأول: مفهوم ومهارات الوساطة العقارية

- تعريف الوساطة العقارية ودورها في السوق.
- مهام ومسؤوليات الوسيط العقاري.
- سمات الوسيط العقاري الناجح ومهارات التواصل والإقناع.
- أخلاقيات العمل المهني ومبادئ الثقة والشفافية.

اليوم الثاني: التسويق العقاري الاحترافي

- استراتيجيات التسويق العقاري الحديثة.
- إعداد الخطط التسويقية للعقارات.
- أساليب العرض الفعال وإدارة الحملات الإعلانية.
- استخدام المنصات الرقمية ووسائل التواصل الاجتماعي في التسويق العقاري.

اليوم الثالث: الجوانب القانونية والتنظيمية للوساطة العقارية

- أنواع العقود العقارية وطرق صياغتها.
- البنود القانونية الأساسية في عقود البيع والشراء والإيجار.
- مسؤوليات الوسيط تجاه الأطراف المتعاقدة.
- التنظيمات الحكومية والتشريعات المنظمة لمهنة الوساطة العقارية.

اليوم الرابع: إدارة الصفقات والتفاوض الفعال

- مهارات التفاوض مع العملاء والمستثمرين.
- تحديد احتياجات العملاء وبناء العلاقات المستدامة.
- خطوات إدارة الصفقة العقارية من البداية حتى الإغلاق.
- إدارة الاعتراضات وحل النزاعات أثناء التفاوض.

اليوم الخامس: التحول الرقمي والتميز المهني في الوساطة العقارية

- استخدام التقنيات الحديثة CRM - ERP - المنصات العقارية الذكية.
- تحليل السوق واتخاذ القرارات المبنية على البيانات.
- بناء العلامة الشخصية للوسيط العقاري.

- استراتيجيات الاستدامة والنمو في سوق العقارات.
- تطبيقات عملية وحالات دراسية من السوق العقاري المحلي والعالمي.