

# الفهرس

الصفحة	العنوان
٧	مقدمة .....
١٣	الفصل الأول: أهمية قوة الإرادة .....
١٤	هل الأمر يستحق التضحية؟ .....
١٥	ما الدافع وراء رغبتني في زيادة الدخل؟ .....
١٧	كيف أواجه مخاوفي؟ .....
٢٠	كيف أصبح أكثر قدرة على ضبط النفس؟ .....
٢٣	هل أستخدم قدرتي على التخيل؟ .....
٢٧	هل تتوفر لدي الطاقة اللازمة للنجاح؟ .....
٢٧	كيفية المحافظة على الصحة والثروة .....
٢٨	ما أهمية المظهر الخارجي؟ .....

٣٣	..... الفصل الثاني: الموازنة بين الحياة العملية والشخصية
٣٤	..... الهدف من كسب الأموال
٣٦	..... العمل الجماعي والاعتماد على النفس
٣٧	..... الأسر القائمة على المشاركة والتعاون بين أفرادها
٣٨	..... أربعة عشر درساً مستوحى من السماسرة المتمرسين
٣٨	..... الدرس الأول: قدرة جميع أفراد الأسرة على تقديم المساعدة
٣٩	..... الدرس الثاني: عدم انتقاد الآخرين
٣٩	..... الدرس الثالث: أداء جانب من العمل في المنزل
٤٠	..... الدرس الرابع: تقديم أفضل رعاية للأطفال
٤٠	..... الدرس الخامس: إبداء المزيد من الاهتمام بالأسرة
٤١	..... الدرس السادس: التعاون بين الأسر
٤١	..... الدرس السابع: تعليم الأطفال آداب التحدث عبر الهاتف
٤١	..... الدرس الثامن: عدم وضع قواعد لا طائل منها

- ٤٢ ..... الدرس التاسع: تعليم الأبناء الاعتماد على النفس
- ٤٢ ..... الدرس العاشر: الاستعانة بمساعد شخصي
- ٤٣ ..... الدرس الحادي عشر: التخطيط للمستقبل والاستمتاع بالحاضر
- ٤٣ ..... الدرس الثاني عشر: الصراحة مع أفراد الأسرة
- ٤٤ ..... الدرس الثالث عشر: عدم إرضاء الآخرين على حساب النفس
- ٤٥ ..... الدرس الرابع عشر: الانفراد بالنفس والتمتع ببعض الخصوصية
- ٤٥ ..... ثلاثة عشر اقتراحاً للتسرية عن السماسرة تقدمها أسرهم
- ٤٧ ..... **الفصل الثالث: الاستثمار في مجال العقارات**
- ٤٧ ..... العلاقة بين السمسرة والتدريس
- ٤٨ ..... سوق العقارات في سبعين عاماً
- ٦٤ ..... الاستثمار في سوق العقارات
- ٦٦ ..... المعلومات أفضل وسيلة للدفاع
- ٦٨ ..... أسئلة لا غنى عنها لجميع السماسرة

٧٣	الفصل الرابع: الإدارة القيادية الحكيمة في الشركات العقارية .....
٧٤	الإدارة القيادية الحكيمة والإدارة الفوضوية .....
٧٦	الأهداف وطريقة الإدارة القيادية الحكيمة .....
٧٨	طريقة الإدارة القيادية الحكيمة .....
٧٨	التخطيط .....
٨٥	شركة عقارية نموذجية (تطبيق عملي للإدارة القيادية الحكيمة) .....
٩٨	تعيين سماسرة جدد والعناية في انتقائهم .....
١٠٩	توفير تدريب قصير الأجل وتعليم طويل الأجل .....
١١٦	توزيع مناطق العمل على السماسرة وتحديد معايير الأداء في صورة اتفاقية .....
١٢٠	تحفيز وقيادة السماسرة في جميع ظروف العمل .....
١٣١	مراقبة سلوكيات السماسرة وحماية التكامل الشخصي والعملي للشركة .....
١٣٣	وضع معايير جديدة .....

الفصل الخامس: شبكات التسويق وكيفية بناء سمعة طيبة ..... ١٣٥

استخدام شبكة تسويق واحدة أمر غير مقبول ..... ١٣٥

رفض اليأس والاستسلام ..... ١٣٦

توسيع نطاق العمل فن ارتجالي ..... ١٣٧

الصراحة في الحديث ..... ١٣٨

اللباقة في الحديث ..... ١٣٩

شبكات التسويق الثمانية وأثرها على زيادة الدخل ..... ١٣٩

الشبكة الأولى: العملاء السابقون ..... ١٤٠

الشبكة الثانية: المنازل المفتوحة للعرض أسبوعياً ..... ١٤٠

الشبكة الثالثة: الملاك الراغبون في بيع منازلهم دون وسطاء ..... ١٤٠

الشبكة الرابعة: دائرة العلاقات الاجتماعية ..... ١٤٠

الشبكة الخامسة: دائرة العلاقات الوطيدة مع أصحاب المهن الأخرى ..... ١٤١

١٤١ ..... الشبكة السادسة: المعارف السابقون

١٤١ ..... الشبكة السابعة: الهاتف

١٤١ ..... الشبكة الثامنة: التخصص في منطقة معينة

١٦١ ..... واجه المخاوف والأفكار السلبية

١٦٤ ..... اختر منطقة عملك بعناية

١٦٥ ..... كيف تبني سمعة طيبة وتتعلم الصبر في منطقة عملك؟

١٦٧ ..... **الفصل السادس: كيفية التغلب على المنافسة**

١٦٨ ..... كيفية الحصول على المزيد من الصفقات

١٦٨ ..... الخطوة الأولى: إعداد سيرة ذاتية قوية

١٦٨ ..... الخطوة الثانية: جمع خطابات شكر من العملاء

١٧٠ ..... الخطوة الثالثة: تصميم كتيب غير تقليدي

١٧١ ..... الخطوة الرابعة: ترتيب شهادة خبرتك

- الخطوة الخامسة: تقديم تقرير حي عن خطة التسويق ..... ١٧٢
- انضمام البائع إلى أعضاء فريق العمل ..... ١٧٣
- كيفية زيادة عوامل الجذب في العقار ..... ١٧٥
- أفكار تجذب المشتري لشراء المنزل ..... ١٧٥
- أفكار تساعد في صيانة المنزل ..... ١٧٦
- الكشف عن السبب الحقيقي وراء بيع المنزل ..... ١٨٠
- نموذج تطبيقي حول كيفية إقناع المالك بالتعامل مع السمسار ..... ١٨٢
- الفصل السابع: أساليب ترويجية سريعة لزيادة الدخل ..... ٢٠٥**
- تسويق المصدقية والحملات الدعائية ..... ٢٠٥
- تهيئة المناخ المناسب لإجراء المكالمات الهاتفية ..... ٢٠٦
- كيفية الحصول على صفقات قيمة ..... ٢٠٦
- أهمية الحوار الفعال ..... ٢٠٨

- ٢١٤ ..... أهمية اختيار التوقيت المناسب
- ٢١٤ ..... إطلاق حملة اتصالات
- ٢١٥ ..... حدد شبكة التسويق التي تتصل بعملائها المرتقبين
- ٢١٥ ..... صمم إعلانات تتفق مع هدف الحملة
- ٢١٦ ..... صياغة حوارات تسويقية فعالة
- ٢٢٦ ..... جدول المكالمات الصادرة
- ٢٢٩ ..... المكالمات الواردة
- ٢٣١ ..... المتابعة
- ٢٣٣ ..... مواقع الويب
- ٢٣٥ ..... **الفصل الثامن: الخطة المثالية لجذب المشتري**
- ٢٣٦ ..... تكوين شبكة من العلاقات مع السماسرة الآخرين
- ٢٣٦ ..... استقطاب مشتريين عن طريق شبكة البيع دون وسطاء



- ٢٣٨ ..... أثر زيادة عمليات التكليف بالبيع في استقطاب المزيد من المشتريين
- ٢٣٨ ..... فتح المنازل المرتفعة الثمن للعرض
- ٢٣٩ ..... العملاء وحلقات سلسلة التعاملات
- ٢٤٠ ..... مضاعفة الجهود التسويقية الموجهة
- ٢٤٥ ..... عوامل تحفيز المشتري
- ٢٤٦ ..... الاختلافات الثقافية
- ٢٤٦ ..... تعرّف على احتياجات المشتري من خلال عملية البيع
- ٢٤٧ ..... تحري الدقة - استخدام الطرق التي تؤتي بثمارها
- ٢٤٧ ..... توظيف الأسئلة في التعرف على المشتري
- ٢٤٩ ..... الإصغاء إلى المشتري
- ٢٥١ ..... اختيار المنزل المناسب
- ٢٥٢ ..... العرض الجيد

- ٢٥٣ ..... السرعة والوضوح
- ٢٥٥ ..... الاستماع إلى الاعتراضات
- ٢٥٦ ..... مواجهة المشكلات الشائعة عند المشتريين
- ٢٥٧ ..... المشكلة الأولى: اعتراضات حقيقية
- ٢٥٧ ..... المشكلة الثانية: عدم الاهتمام
- ٢٥٨ ..... المشكلة الثالثة: الشك
- ٢٦٠ ..... المشكلة الرابعة: عدم تحكم العميل المرتقب في عملية اتخاذ القرار
- ٢٦١ ..... المشكلة الخامسة: البحث عن شروط أفضل
- ٢٦٢ ..... **الفصل التاسع: إتمام الصفقات وزيادة الدخل**
- ٢٦٢ ..... الطريقة التقليدية في إنهاء الصفقات
- ٢٦٣ ..... الوقت الأمثل للانسحاب من الصفقة
- ٢٦٤ ..... كيفية اقتناص الفرص

- ٢٦٤ ..... كيفية إقناع السماسرة الآخرين بقدراتك
- ٢٦٤ ..... كيفية إقناع العملاء غير الجادين بالشراء
- ٢٦٥ ..... سعادة السمسار عند إتمام الصفقة
- ٢٦٦ ..... صانع الصفقات
- ٢٦٧ ..... عشر طرق لتجنب إلغاء الصفقات قبل إتمامها
- ٢٧٥ ..... كسب ثقة وولاء المشتري
- ٢٧٧ ..... الاعتراضات القوية والبدائل الممكنة
- ٢٧٧ ..... علم البائع أن يفكر بطريقة المشتري
- ٢٧٨ ..... علم المشتري أن يفكر بطريقة البائع
- ٢٧٩ ..... أثبت تناسب قيمة المنزل مع السعر المطلوب فيه
- ٢٨٠ ..... لا تعتذر عن سعر المنزل
- ٢٨٠ ..... اعرض مواصفات المنزل وأقنع العميل بمميزاته

٢٨٥ ..... مثال على كيفية إتمام إحدى الصفقات

٢٨٧ ..... **الفصل العاشر: كيفية إثبات قدرات السمسار المهنية**

٢٨٨ ..... ارفع من قدر عملك وخدماتك

٢٨٨ ..... التناسب بين الخدمة والأجر

٢٩٠ ..... أين يمكن الحصول على خدمة متميزة؟

٢٩٢ ..... إجراء تحليل تفصيلي

٢٩٧ ..... **الملحق**