



# Immobilier-Développer une communication performante avec ses clients grâce à Ennéagramme

L'art de la vente immobilière adaptée aux personnalités

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

Cette formation permet d'acquérir une connaissance approfondie des neuf types de personnalité de l'Ennéagramme afin d'identifier les profils des clients, personnaliser sa communication, développer des relations de confiance et augmenter la satisfaction des clients en offrant un service plus personnalisé et de qualité.

## Programme

### Présentation et Définition de l'Ennéagramme

Histoire et origine de l'Ennéagramme

Vue d'ensemble des neuf types de personnalité

Auto-évaluation et compréhension de l'autre

### Identification des types de personnalités

Comprendre le mode de fonctionnement de chaque type : ses points forts, ce qui le motive, ce qu'il fuit, ses stratégies de communication

S'entraîner à identifier les différents profils

### Adapter sa communication et son comportement en fonction du type de personnalité

Développer une approche personnalisée en fonction du profil du client

Adapter sa stratégie de communication pour surmonter les objections

Savoir réagir au comportement sous stress de ses interlocuteurs

Bâtir des relations de confiance selon les personnalités

Plan d'action personnalisé basé sur ses forces et ses défis personnels

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou habilité (attestation d'habilitation loi n°70-9 du 02/01/1970 - décret n°72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/des carte(s) détenue(s).

### Durée

1 Jour dont 7 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

390 € par stagiaire

### Adresse

**Site de Rennes/Bruz**  
Campus de Ker Lann,  
6 Rue des frères Montgolfier, BP  
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>

## Les points forts de la formation

- Cette formation permet de répondre à l'obligation de formation de professionnels de l'immobilier (Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)
- Mini groupe pour favoriser l'individualisation

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun pré-requis

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Découvrir l'Ennéagramme et comprendre sa dynamique. Identifier rapidement les types de personnalité chez les clients. Adapter les techniques de communication et de vente en fonction du type de personnalité du client.

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

## Modalités pédagogiques

Méthode interactive et participative. Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques : études de cas, jeux de rôle, mises en situation pour mieux s'approprier les concepts présentés. Elaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant

Date et mise à jour des informations : 23/04/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Les sessions



### Bruz

- 20 novembre 2025

## Contacts



### TANDONNET Diane

diane.tandonnet@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435  
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz  
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>

