

**Si vous étiez invité à brûler un billet de banque avec des allumettes, le feriez-vous ? Beaucoup de personnes n'ont pas la force d'y arriver. La sensation de perdre ce « bout de papier » qui est bien plus qu'un « bout de papier » est insupportable ! Pourtant tous les jours, nous gaspillons notre argent... dans des dépenses effrénées, non réfléchies, en échange de biens matériels très souvent inutiles, ou de produits alimentaires gaspillés... Alors pourquoi ne pas brûler franchement votre argent ? Certes c'est interdit par la loi. Mais si vous voulez gagner plus d'argent, vous devez apprendre à maîtriser les règles de l'argent. Pour cela, participez au séminaire Business Maker à Nouméa le 18 juin 2015...**

Il y très longtemps nos ancêtres s'échangeaient des graines, du blé, ou des céréales, en guise d'argent. Elles ont fait place à des pièces en métal, puis à nos billets au VIIème siècle, semble-t-il, par des négociants en thé chinois. Aujourd'hui vos règlements sont acceptés par cartes de crédit, et dans certains endroits des Etats-Unis c'est votre smartphone qui peut régler vos achats ! Nous sommes très attachés à nos billets de banque. En revanche, lorsqu'il s'agit d'accepter un don ou encore un paiement en échange d'un service, nous avons la fâcheuse tendance à refuser l'argent qui nous est tendu...

Au séminaire Business Maker à Nouméa, vous apprendrez que la vérité, c'est que **notre argent est directement rattaché à nos émotions**. Et donc lorsque des marques intelligentes arrivent à faire vibrer vos émotions, elles vous font acheter ce qu'elles veulent vous vendre. Dans le cas contraire, si vous devez investir votre argent dans un bien rentable, un actif, une entreprise censée rapporter plus, vos émotions sont envahies du sentiment de peur. Et vous ne passez pas à l'action !

Comprenez que l'argent des autres est également rattaché à leurs émotions. Par conséquent, il vous suffit d'apprendre à les stimuler pour leur vendre vos produits, et pour voir vos revenus exploser ! Les gens n'achètent pas avec leur raison, mais avec leurs émotions. Apprenez à stimuler leurs émotions, et vous gagnerez plus d'argent. Bien entendu il ne s'agit pas de tromper les autres ou de leur voler leur argent ! Je ne le répéterai jamais assez à notre [séminaire](#), **il n'y a qu'une seule façon de réussir durablement, c'est de le faire de la manière la plus honnête possible !**

Assurez vous que vos produits ou services sont appréciés et qu'ils apportent des **solutions à vos clients**. Une fois que vous y êtes arrivé, votre stratégie de vente doit consister à générer chez eux suffisamment d'émotions pour les décider à vous acheter, encore et encore.

L'apprentissage peut paraître long, mais c'est en commençant que vous progresserez...

**Pour apprendre à utiliser les émotions des autres pour vendre plus, participez le 18 juin au séminaire Business Maker à Nouméa...**

A très bientôt j'espère !



*Steve Hamblin*  
ENTREPRENEURS ÉDUCATION