

Naam bedrijf 01-12-2012
Tav: Auteur
Wegelsebaan 5
1213 EN Hilversum
Nederland

Opmerking [IVH-A1]: Datum

Opmerking [IVH-A2]: Adres auteur

Beste Mr. X,

We delen een passie om mensen te helpen hun volle potentieel te benutten en hun doelen te bereiken.

Opmerking [IVH-A3]: Jullie groter doel bindt!

De afgelopen 7 jaar ben ik zelf actief aan de slag gegaan als verkoper. Uw boek "Geef een toppresentatie!" heeft een enorm effect gehad op mijn leven en mijn werk. Uw concepten hebben me gestimuleerd om door te gaan als het even tegenzat en ze hebben me gevormd tot de persoon die ik nu ben.

Opmerking [IVH-A4]: Titel van zijn boek

Door de invloed die uw werk op mij heeft gehad, en uw expertise om anderen te leiden naar succes, wil ik u vragen om mijn boek te herlezen, "Topverkoper in 20 weken".

Opmerking [IVH-A5]: Titel jouw boek

Als een succesvol schrijver, hebt u uw weg gevonden in het publicatieproces en u begrijpt de waarde van erkende experts die uw boek herlezen.

"Topverkoper in 20 weken" beschrijft een simpel maar effectief systeem dat startende verkopers en ondernemers zal leiden naar hun doel: "Topverkoper worden". De stappen die ik beschrijf heb ik zelf doorlopen en de tips die ik geef komen uit mijn persoonlijke ervaring. Nico, een startende verkoper/collega die ik heb opgeleid volgens de principes uit mijn boek zei het volgende, "Ik dacht altijd dat verkopen moeilijk was en dat ik het nooit zou kunnen. Maar ik had het voorrecht om Ine's boek te lezen nog voor het werd uitgegeven. Deze cursus toonde me dat ik alles al in me had maar dat ik het gewoon door moest zetten in mijn business en mijn omgang met klanten." Leslie, een NLP coach, zei, "Ik merkte dat mijn hoofd vol zat met negatieve overtuigingen over verkoop en dat dat me beperkte om klanten over de streep te trekken. Door die los te laten kom ik elke dag dichterbij mijn doel en dat voelt geweldig!" Zoals u weet, zijn het deze verhalen die ons werk de moeite waard maken.

Opmerking [IVH-A6]: In drie zinnen waar jouw boek over gaat

U kent me niet persoonlijk en ik zou u een geweldige gunst willen vragen - zou u mijn boek willen herlezen en uw commentaar geven op het creatieve succes systeem dat ik introduceer? Met dit boek wil ik de lezer leren hoe een topverkoper te worden door mijn systeem toe te passen. Terwijl sommige ideeën in het boek bestaande theorieën vereenvoudigen en minder mysterieus maken, introduceer ik ook enkele unieke nieuwe dingen.

Opmerking [IVH-A7]: Wat anderen over jouw boek zeggen

Ik zou u erg dankbaar zijn mocht u tijd kunnen maken om mijn werk te herlezen. Alle opmerkingen of inzichten die u heeft apprecieer ik enorm. U kan mij bereiken via email info@topverkopertips.be, telefonisch via 0032(0)473.69.42.94, fax: 0032(0)3.296.32.04. Mijn adres is Tilburgbaan 66A-2960 Brecht-België.

Opmerking [IVH-A8]: Je zegt wat jouw doel is met het boek

Opmerking [IVH-A9]: Geef verschillende opties (mail – adres – telefoon)

Dank je wel voor uw aanmoediging en uw tijd.

Met vriendelijke groeten,

Ine Van Hofstraeten