# 最新电话销售开场白话术(优质8篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-09-08

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。电话销售...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**电话销售开场白话术篇一**

开场白的目的是为了吸引客户的注意，如何在很短时间内吸引客户的注意力，是电销人员的能力体现。让客户能放下戒心，愉快地与你交流是电销的开始，也是关键的第一步。今天给大家分享关于电销开场白话术，希望对你有所帮助。

开场白之利益吸引法

点评：这是最常用的电销开场白。这种开场白的关键在于产品利益的描述，让它能最大程度上打动客户的心，从而使他愿意听你讲下去。

这种电销开场白话术比较适合那些对产品有显性需求的客户。另外，如果客户以各种理由拒绝时，可以马上转为约定下一个时间的电销话术。

开场白之请求指教法

点评：这个电销开场白利用人们好为人师的心理进行开场，吸引客户愿意继续和你讲话，客户一般很少会拒绝。这里需要注意的`是，这里的请教要确有其事，而且要十分注意自己的话术，不能让客户觉察到自己上当了，否则你会彻底失去这个客户。

开场白之朋友推荐法

点评：朋友推荐法这种电销话术的好处是：能够快速降低客户对陌生业务员的戒心。上面的话术案例中，业务员故意强调李xx是长期客户，从而增加客户对自己的信任。

另外，这种电销开场白介绍客户的朋友如何推荐是一个关键，可以通过其朋友之口对客户进行称赞，从而获得客户好感，这样他一般就不会拒绝你。即使客户以各种理由，你仍可以采取改日再约的话术再次获得推销的机会。

开场白之大家都是法

点评：大家都是法，是运用了人们的从众心理，用这种话术需要注意的是：用来举例的公司尽量是业内比较知名的大公司，或者客户比较熟悉的公司，这样一方面可以增加客户对产品和你本人的信任度，另一方面也可以让他更倾向于从众。

最后做两个重要提醒：

1、做销售想快速成长，一则要跟高手学习，二者要善于借鉴，这是上手最快的方法；

2、假装同行的客户给同行打电话，随时要做好记录，放下电话后要提炼对方话术的关键词。一路笔记做下来，我们自然容易发现各种干货。

**电话销售开场白话术篇二**

男：\*公司

你是一片充满希望的土地

女：十年艰苦创业！

男：十年硕果累累！

女：公司走过了十年的辉煌历程，今天，我们迎来了她十周岁的生日。

男：各位来宾！

女：各位领导！

男：女：女士们！先生们！下午好！(鼓掌)

男：今天，我们欢聚一堂，隆重举行庆祝\*公司成立十周年暨歌咏赛。

女：参加本次活动的有公司全体干部员工，桥街道中层以上领导干部。让我们为他们的到来，表示最热烈的欢迎！(鼓掌)

男：今天我们也非常荣幸地请到了五位评委老师，他们是

女：下面让我们用热烈的掌声请出我们\*\*公司董事长、总经理作重要讲话。(鼓掌)

男：\*公司自1995年成立至今，已有整整十年。公司举办了一系列的庆祝活动，而今天的活动正是进一步提升\*公司企业文化，丰富\*公司职工文艺生活的充分体现。

女：下面请允许我宣布：歌咏赛正式开始。今天的活动共有\*公司各公司、机关支部所属部门组成的13支队伍，角逐一、二、三等奖。同时比赛还将产生人气奖、企业风范奖、优秀组织奖三个特别奖项。

男：在比赛开始之前，我先向大家宣读一下本次比赛的评分标准：

男：下面让我们请出今天的第一支参赛队：\*公司，他们给大家带来的节目是大合唱：《中国朝前走》、《团结就是力量》。

女：是的，团结就是力量，谢谢\*公司的精彩演唱。下面一个节目是城给大家带来的大合唱《祖国慈祥的母亲》、《长江之歌》。

男：歌唱好祖\*亲，接下来让我们听一听房产心中的\*公司，请欣赏大合唱《革命人永远是年轻》、《\*公司，你越长越高》。

男：接下来请听《游击队之歌》、《大红枣儿甜又香》，由招商中心为我们演唱。

女：请听男声小组唱《打靶归来》，由园区机关第二党支部所属部门演唱。

女：一首《打靶归来》唱出了胜利的喜悦。下面一个节目是西部经济城为大家献上的大合唱《共同的园区》、《金梭和银梭》。

男：我们心爱的\*公司，明天一定会更美好。下面请仓储公司为大家献上小组唱《弹起我心爱的土琵琶》、《祖国你好》。

女：今天是你的生日，\*公司，献上我们共青团员的祝福。请听集团公司团委带来的大合唱《光荣啊，中国共青团》、《今天是你的生日，中国》。

女：我们的团员青年用饱含深情的歌声，表达了\*公司团员青年对祖国、对\*公司的深深眷恋。下面上台表演的参赛队是青浦商城，他们给我们带来的节目是大合唱《走进新时代》、《在灿烂阳光下》。

男：1995年，那是一个冬天，\*公司把我们带进了春天。市政公司《春天的故事》、《大中国》。

女：刚听完市政公司讲述的《春天的故事》，\*公司机关第三党支部所属部门马上就要带我们走进十月的阳光。请欣赏大合唱《我们走进十月的阳光》、小组唱《中国朝前走》。

女：你方唱罢我登场，\*公司机关第三党支部所属部门刚唱完，\*公司机关第一党支部所属单位出口加工区就要登场了。他们为我们带来的节目是小组唱《我和我的祖国》。

男：京剧是国粹，外国友人听了都叫好。我们也要让青浦\*公司成为外商们心目中的国粹。请听\*公司机关第二党支部所属部门的大合唱京歌《唱脸谱》。

男：好啊！让我们请出为我们表演节目

女：经过评委老师的努力，我们的比赛成绩已经出来了，首先让我们用掌声感谢评委老师的辛勤工作。

女：下面进行颁奖仪式。首先我们颁发的是三等奖。获得三等奖的是

男：由请为三等将获得者颁奖。

女：接下来颁发的是二等奖，获得者是

男：由请为二等奖获得者颁奖。

女：一等奖的是

男：请出上台颁奖；

女：接下来颁发三个特别奖，获得人气奖的是

获得企业风范奖的是

获得优秀组织奖的是：

男：让我们由请上台颁奖。

女：十年风雨的励炼，十年经验的积累，我们的\*公司更加成熟、步伐更加稳健。

男：在区委、区府的正确领导下，在\*公司管委会的正确带领下，\*公司广大干部职工以三个代表重要思想为指导，以科学发展观引领\*公司开发建设在更高起点上实现快速发展。

女：十年对\*公司而言是一个里程碑，更是一个新的起点。

男：女：\*公司将以创新不止的信念，继续扬帆远航，去铸造新的辉煌。

女：庆祝\*公司成立十周年暨绿色畅想歌咏赛到此结束。

**电话销售开场白话术篇三**

您好，打扰了，我是xxx公司的007号高级理财顾问，我叫xxx很高兴拜访到您。

好的，谢谢。

我们这边是做现货矿产品投资的，通过原油、银矿等产品的国际价格变动在网上进行买卖，从而赚取中间差价的。

不知道您平时有没有做过相关的理财项目，比如股票、基金、期货等等一、没有了解过理财

呵呵，没有的话也没有关系，可能之前没有机会去了解这块儿。

理财说着专业其实也就是拿钱去投资，跟做生意差不多，好多房地产开发商炒房子其实也是一种投资，房价低的时候买入，等到房价上涨的时候卖出去来赚钱。

您知道把钱放在家里不会变多，现在物价持续上涨，工资却没怎么涨，钱都不值钱了，所以多数人都开始转变观念去理财了，我相信这样一说您肯定就清晰了。

股票您没做过也应该听说过吧，比如您在6块钱一只买了这只股，等到价格涨到10块的时候卖出去，每只您就赚了4块钱，股票在国内算是兴起比较早的理财项目，一开始的时候不少人都炒股发家了，不过近几年散户都很难赚钱了，因为股票交易有很强的局限性。

我们这个现货投资是一款比较全新的理财途径，优势要比股票多得多。

答：你在跟我说说你们这个怎么做?

好的，我们的投资品种有四种，分别是银精矿、铂金、铜和石油。

我们可以选择任意一个品种选择在网上买涨或者买跌，是双向的，只要买对方向您都可以获利。

现在我们主推的是原油交易，最近油价下跌的这么厉害您知道吧?答：这个知道

对，下跌幅度达到45%左右，从我就拿石油举例吧，现在咱们趁着买它下跌，每跌一个点，平均一手可以盈利50块钱。

现在跌了279个点，你敢算算吗，哈哈答：哦......你们公司叫什么名字?

我们是天津市矿产资源交易所，我刚刚说的原油现货理财在国内我们是首家，也是唯一一家，是由国务院批准，在财政部的支持下在天津注册成立的。

所以您放心，我们这个平台是绝对可靠的，做投资，最怕选错平台了不是吗。

还有一点我必须跟您说清楚，您完全不必担心您的资金安全，我们这边是和工商银行有合作的，您到时候会有一个专门的\'交易账户，您的钱是在自己的银行卡和交易账户之间转入转出的，转账密码只有您自己知道。

比如您转了3万块钱到交易账户，如果没有买卖的情况下，这三万您随时都可以再转回卡里，非常方便。

早上九点到晚上十点是自由出入金的时间。

我这样讲您能明白吗?明白了。

那大哥您平时是自己做生意还是上班，忙不忙?

答：我是做生意的。

结合生意领域分析：确实啊，现在中国市场经济疲软，做生意想盈利越来越难了，你可以考虑一下我说的矿产品理财，投资额度不大，收益的话也是有保障的。

您平时有时间上网吗?答：我需要投多少钱?

这个的话三五万都可以，投资小，收益小，投资大，收益也大，您做生意应该比我清楚这个道理。

(讲保证金交易，资金利用放大20倍到50倍)

大哥，咱俩聊这么久也挺投缘的，我加下你qq吧，把我们公司的一些相关资料发过去，你看着更直观，不明白的地方随时打电话联系我，我明天下午再跟您联系您。

感谢您对我工作的支持，祝您生活愉快，再见!

**电话销售开场白话术篇四**

1. 对销售人员来说，销售学知识是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体会销售的妙趣。

2. 一次成功的推销不是一个偶然发生的故事，它是学习计划以及一个销售人员的知识和技巧运用的结果。

3. 推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在积极者身上，才能产生效果。

4. 在取得一鸣惊人的成绩之前，必须做好枯燥的准备工作。

5. 推销前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好推销工具、开场白，该问的问题、该说的话，以及可能的回答。

6. 事前的充分准备和现场的灵感所综合出来的力量，往往很容易瓦解坚强对手而获得成功。

7. 最优秀的销售人员是那些态度最好、商品知识最丰富、服务最周到的销售人员。

8.对与公司有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记。同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等加以研讨、分析，以便做到知己知彼，采取相应对策。

9.销售人员必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，拜访客户这往往是最好的话题，且不致于孤陋寡闻，见识浅薄。

10. 获取订单的道路是从寻找客户开始的，培养客户比眼前的销售量更重要。如果停止补充新顾客、销售人员就不再有成功之源。

11. 对客户无易的交易也必然对销售人员有害，这是最重要的一条商业道德准则。

12.在拜访客户时，销售人员应当奉行的准则是即使跌倒也要抓一把沙，意思是销售人员不能空手而归，即使推销没有成交，也要为客户为你介绍一位新客户。

13. 选择客户、衡量客户的购买意愿与能力，不要将时间浪费在犹豫不决的人身上。

14. 强烈的第一印象的重要规则，是帮助别人感到自己的重要。2 \\) l0 s- q& q9 x1 c 15.准时赴约，迟到意味着：我不尊重你的时间，迟到是没有任何借口的。假使无法避免迟到的发生，你必须在约定时间之前打通电话过去道歉，再继续未完成的推销工作。

16. 向可以做出购买决策的人推销，如果你的销售对象没有权力说买的话，你是不可能卖出什么东西的。

17. 每个销售人员都应当认识到，只有目不转睛地注视着你的可户，销售才能成功。

19、销售人员不可能与他拜访的每一位客户达成交易，他应当努力去拜访更多的客户来提高成交百分比。

20、要了解你的客户，因为他们决定着你的业绩。

21、在成为一个优秀的销售人员之前，你要成为一个优秀的调查员，你必须去发现、去追踪、去调查，直到摸准客户的一切，使他们成为你的好朋友为止。

22、相信你的产品是销售人员的必要条件，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的商品没有信心，你的客户对他自然也没有信心，客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服，倒不如说他是被你的深刻信心所说服的。业绩好的销售人员经得起失败，部分原因是他们对于自己和所推销的产品有不折不扣地信心。

25、对于销售人员而言，最有价值的东西莫过于时间，了解和选择客户，是让销售人员把时间和力量放在最有可能购买的人身上，而不是浪费在不能购买你的产品的人身上。

27、客户没有高低之分，却有等级之分，依客户等级确定拜访的次数、时间，可以使销售人员的时间发挥出最大的效能。

28、接近客户一定不可千篇一律公式化，必须事先有充分准备，针对各类型的客户，采取最合适的方式及开场白。

29、推销的机会往往是稍纵即逝，必须迅速、准确地判断，细心留意，以免错失良机，更应努力创造机会。

30、把精力集中在正确的目标，正确的使用时间及正确的客户，你将拥有推销的老虎之眼。

31、推销的黄金准则是你喜欢别人怎样对你，你就怎样对待别人，推销的白金准则是按人们喜欢的方式待人。

33、推销必须有耐心，不断的拜访，以免操之过急，亦不可掉以轻心，必须从容不迫，察言观色，并在适当的时机促成交易。.

34、客户拒绝推销，切勿泄气，要进一步说服顾客并设法找出顾客拒绝的原因。再对症下药。

35、对顾客周围的人的`好奇的询问，即使绝不可能购买也要热忱，耐心的向他们说明、介绍、须知他们极有可能直接或间接地影响顾客的决定。

36、为帮助顾客而销售，而不是为了提成而销售

37、在这个世界上销售人员靠什么去拨动客户的心弦?有人以思维敏捷、逻辑周密的雄辩使人信服，有人以事情并茂、慷慨激昂的陈词去动人心扉。但是，这些都是形式的问题，在任何时间，任何地点，去说服一个人。始终起作用的因素只有一个：那就是真诚。

38.不要卖而帮，卖是把东西塞给客户，帮却是帮顾客做事。

39、顾客是用逻辑来思考问题、但使他们采取行动的却是感情，因此、销售人员必须要按动客户的心动钮。

40、销售人员与顾客的关系、不需要微积分那样的公式和理论，需要的是今天的新闻呀，天气呀等话题。因此切忌试图用单纯的道理去让顾客动心。

(文章确实有点长，如果你对销售感兴趣，我希望你能静下心来看完。确实很有帮助，这种帮助不是直观的去套这些话术，而是能够给你解答一些疑惑，话术是死的，但是话术后面的思想是想通的。)

很多导购，顾客进门第一句话他就说错了!

一般的导购看到顾客第一句话就是：“你好，欢饮光临!”

其实这句话说错了!第二句话说错的人更多了!“您想要点什么?” 错

“有什么可以帮您的吗?” 错

“先生，请随便看看!” 错

“你想看个什么价位的?” 错

“能耽误您几分钟时间吗?” 错

“我能帮您做些什么?” 错

“喜欢的话，可以看一看!” 错

这是几种常见的说法，但都是错误的说法，开始你就错了，好的开始是成功的一半，那么错误的失败也是失败的一半。

我们可以想一下，顾客听到这些话，会怎么回答你呢?基本上一句话都可以把你搞定，那就是：“好的，我随便看看!”怎么样?听着熟悉吧!

你怎么接话呢?很多导购说：“好的，您先看，有什么需要可以随时叫我。”

然后顾客看了一圈出去了!再想见他不知道何年何月再相逢了，一件衣服可能一两年，一台电视可能八年，一台冰箱可能十年，如果你卖的是骨灰盒的话，这辈子估计都见不到了!

如果这笔销售不在你那里产生，就在别人家产生，那么你就失去了一次挣钱的机会，可能你的小孩的衣服就成了别人小孩的衣服，你小孩的书包就成了别人小孩的书包。

现实就是这么残酷!

**电话销售开场白话术篇五**

首先，离不开市场调查。

业务人员到达或未到达市场之前应该认真地对市场进行调查(朋友、地图、邮政局的电话本、竞争对手、农贸市场的家禽销售商、畜牧局、养殖户等等)，业务员到达当地后先找到旅馆或先下到市场可根据实际情况而定。

业务员到达目的地后要先对养殖户进行调查，可以直接到达养殖小区或养殖集中的村庄进行调查。

下面我们设计对话：男的可以称呼为师傅(老师)或老哥，女的可以称呼为大姐，大一点的叫阿姨等等，我们根据当地风俗可以随时改变称谓，但要注意当地的风俗习惯不要随意瞎说尤其遇见回民等等。

业务员：大哥(大姐)您好，打扰一下，我是xxx公司的业务员，这是我的名片，我叫xx，麻烦你了，我想了解一下您养着多少鸡呢?是什么品种?咱们这搞预防主要从什么地方拿药呢?养的小鸡是谁给定的鸡苗呢?等等。

问完了以后一定要说(并拿出宣传资料)：这是我们的资料您有时间时看一看，我相信会给您有所帮助的，您如果在养殖方面遇到问题可以随时按资料上面的电话进行咨询，我们将全力帮助您。

一般情况下，询问这些内容养殖户都会如实告诉你的。

其次，有目的地筛选和拜访客户。

只有经过对当地广泛深入的调查后方知当地有多少经销商，谁在当地有一定的威望和影响力等等，谁销售最好，谁在当地最有信誉等等。

这样，业务员到经销商那里就可以按照如下进行了。

例如：帮助装装兽药;打扫一下地面，清理一下柜台等等。

不要小看这些微不足道的`小工作，它将帮助你尽快地拉近和老板之间的关系(距离)，可能成为你成功推销的一扇门。

我们在和客户合作中一定要主动地认真地搜集合作者的所有信息，做一个合格的克格勃(情报人员)。

例如：搜集老板和家人的生日、爱好、喜欢的话题、老板家谁做主、老板的主要客户群等等。

作为我们业务人员一定要学会将信息灵活应用并学会投其所好，以最小的投入换取最大的回报。

例如：冬天送给客户暖手炉、手套，遇到老板过生日就给他买个几十元的生日蛋糕等等。

下面是笔者多年总结出来的一套开发新客户的话术，希望广大读者阅读之后有所启发和借鉴。

1、老板：您先等一会(或您先坐一下;或你先把资料放这儿，我看看，有需要了，我就给你打电话;或我没有时间。)

业务员：老板您先忙。

(然后按照上面介绍的观察一下门市的情况，并帮助老板干一些力所能及的工作)

2、老板：我这药厂太多了，不想再卖其他的药了。

业务员：我今天拜访您不单是为卖产品而来的，是我在下面调查市场时在某某村养殖户xxx极力推荐下才来认识您的，不想您实在太忙了，说明您的技术非常强和口碑非常棒，我为此更需要好好向您学习学习，老板您先忙。

或者说：我非常希望跟您学习一点东西，您能否抽出一小会儿时间来呢?

3、老板：(经过业务员的一系列的工作，老板往往会改变态度从而会拉进双方距离的会让老板改变态度的)。

请问您是?

业务员：我是xx公司的业务员(迅速递上名片和你的所有资料)，耳听不如眼见，你的技术和口碑就和您一样好。

我真的来对了。

4、老板：把你的产品说一下吧!你们公司有技术人员吗?

业务员：(此时不要急于说产品，而是要问)老板，目前养鸡户上鸡的多吗?(或问一下：现在市场上什么病多一些呢?)

何谓“接触”?

在专业销售技巧领域，它通常是指“由接触准顾客到切入主题的阶段”，接触顾客有二个重点：

需要明确你的接触主题。

选择接触顾客的方式。

接触顾客通常有三种方式——电话、直接拜访、信函。

主题与选择接触顾客的方式有很大的关联，例如，如果产品比较复杂且接触主题是约顾客会面，那么，电话将是很好的接触工具，但要留意的是，最好不要将电话接触主题扩充到产品特性或产品价格上面，因为你的产品不适合通过电话来切入主题。

接触顾客应注意的问题

从接触顾客到切入主题的这段时间，销售人员需要注意以下两点：

一、打开准顾客的“心扉”

接触往往是从“陌生遭遇”开始的，出于本能，人在碰到陌生人时总会有一些戒备心理。

当准顾客第一次接触销售人时，他往往是“主观的”——他会根据销售人员的穿着、打扮、品味等主观感受而产生喜欢或不喜欢的直觉。

当准顾客第一次接触销售人员时，他也是“警惕的”，即准顾客和销售人员之间会有一道“墙”，只有迅速打开准顾客的“心扉”，他才可能放松警惕并聆听销售人员说话。

通常，打开顾客“心扉”的途径有建立信任、引起注意、引起兴趣等。

二、销售开始前，先销售自己

接触顾客的第一个目标是先将自己销售出去。

“顾客不是购买商品，而是购买销售商品的人”，这句话不无道理。

事实上，销售的说服力不仅有赖于强而有力的言辞，还有赖于销售人员举手投足间透露出来的人品与风格。

丰田的着名销售人员神谷卓一曾经说过：“我接触准顾客的原则是，不一味地向顾客低头行礼，也不迫不及待地向顾客销售产品，否则，顾客可能会反感，甚至逃避你。

在刚进入公司时，我跟顾客一见面就会迫不及待地切入主题，而这样做往往无法迅速打开顾客心扉。

通过无数次的揣摩，我终于意识到，与其在接触顾客时直接销售产品，还不如先谈一些销售之外的话题，让顾客喜欢自己，这才是打开顾客话匣子的关键，也是关系着销售成败的关键。”

“接触话语”的研究

初次面见顾客时的话语为“接触话语”。

通常，以下6个步骤有助于逐步打开顾客心扉：

步骤1：称呼对方名字

呼出对方的姓名及职称。

步骤2：自我介绍

清晰地说出自己的名字及公司的名字。

步骤3：感谢对方接见

真诚地感谢对方能抽时间见你。

步骤4：寒暄

根据事前对顾客的了解，选一些对方容易谈论及有兴趣的话题切入。

步骤5：说明来访目的

很自信地、清晰地说明自己的来访目的，让顾客感到你是专业的、可信赖的。

步骤6：赞赏及询问

每一个人都喜欢被赞赏，以赞赏的方式来切入主题，接着通过询问来引起顾客的注意、兴趣并了解顾客的需求。

当然，销售人员在面对顾客时，未必都要完全按照此步骤来进行，灵活运用是关键。

好的方法，还是要依靠自己的实践行动来实行，把你的想法和实践结合起来，你的销售，一定会越来越好!

**电话销售开场白话术篇六**

电销话术开场白注意要素

电销要站在客户利益说话，尽量不说自己的利益，而且利益要数据化。比如：x总，好事情，我为你拟定的贷款方案比你之前的计划节约x万元，可买部车了。

电销要追求数量级电话，不要怕打电话。假如你打100个电话能产生200元收入，一个电话价值2元，比移动联通电信话费值钱多了，你烧钱吗，还不打。

电销话术需要吸引客户至少一是与众不同话术，二是幽默风趣，三是故弄玄虚。

话术参照：x总，好事情，好事情，浪费你三分钟，如果你觉得不好，我把耽误你三分钟的话费给你饭回来；x总，我们没有见过，但我还是鼓起勇气，给您一个机会，也给自己一个机会，想对您做个有奖的理财访问；x总，原来打电话打扰你，一直非常抱歉，这次终于让我找到机会给你道歉了，所以花了点时间拟定了一个为你增资的计划；x总，刚打电话你爱人接到，连问了我三个大学哲学里最高深的问题：我是谁，我来自哪里，我要做什么，一下子把我问蒙了，我想也是啊，只有对你更好的服务，才能对得起你爱人给我提的那么哲学的问题。

电销话术开场白及各种状况模式

1.忙，不方便？

嗯，好的，那您先忙，我改天再联系您，我一会会将我们公司的信息发送到您手机上面。

2.没钱，没兴趣。

为什么没有兴趣，（解决顾虑）其实理财并不是有钱人的专利，相信您也一样希望财富增长，而且我和您沟通也不会占用您太多时间，您就相当于多一个平台了解而已。

1.没关系，我也只是想和您建立一个长期的联系，以便在您需要的时候能够第一时间帮助到您，然后问他几个开放型问题，反正就是要套他的\'话，挖掘需求嘛，没有需求你就永远也切不进你的产品里。

2.很礼貌的挂掉

（1）：如果你感觉他真的有意向用你的产品你可以这样说：“没有钱不是问题，问题是通过这个项目（推销的产品）可以使您挣到钱，现在只是小的投资，可以使您得更到大的回报。”后面的就开始介绍你产品对于他来说的重要性。

a.那请问一下您，您在哪些方面有理财的需求。作为专业理财师，也许我可以给您一些建议。

b.我非常理解您，因为刚开始您对这个产品还不太了解，您需要一个了解的过程，待您了解后再决定也可以呀。

暂时没做投资，以后再考虑吧没关系的，我们可以提供一些好的理财信息供您参考。您提前做一些了解，有哪些理财产品适合您，市场行情怎么样，以后决定投资理财时，就非常便利了。

**电话销售开场白话术篇七**

“我了解到你的部门的手机话费每月超过上万元。

我致电的目的是想让您知道我们的资费计划能使您的费用减少一半……”

2、用问题来取得对方的注意力

“从您提供的信息上看，你的汽车保险保额为5000元人民币。

目前事故的平均修理、理赔费用为9300元，你的保额不够时您是如何打算的呢？”

3、由衷的赞扬

“如同贵公司在打印机领域的远超竞争对手的领先地位，我们公司所提供的集团客户的旅行间夜数去年占行业的38%，远较第二名15%为高……”

4、提出问题的严重性

“张先生，我市房屋拥有者中每10个中有8人一旦遇到火灾等自然灾害房屋被毁时完全无法重建。

如果你是8人中的一位，我建议您能了解一下我们推出的……”

5、用类比方式

“胡太太，东安小区有56%的住家安装了防盗报警装置。”小区的犯罪得逞率比咱这下降了10个百分点。

我相信您对社区安全也是同样关注……”

6、提及客户熟知的同行已采用

“您好！李总。

我是王红燕，是信达公司的培训顾问。

我们是国内唯一一家专作银行业务代表培训的专业公司。

我们最近为abc银行作了为期三周，全体业务人员参加的电话技巧培训。”

7、如果以上都不适用，你则在介绍你自己名字与公司名字之后问一句：“您听说过我们公司吗？”为下一步的简述作转接。

介绍致电目的的方式

1、第三方引介

“我给您致电是因为我们都熟悉的黄志军先生介绍说您正在寻找降低波峰用电量的方法……”

2、直邮跟进

“我来电是想了解一下我们按您的要求寄出的公司介绍是否就是您感兴趣的内容……”

3、提及对方最近的活动“贵公司最近组织中层以上的经理参加的中欧工商管理学院的客户关系管理课程表明了……”

4、将您的产品与著名专家的论点联系起来

“营销界的泰斗程演历院士认为目前的营销自动化软件需要解决数据格式本地化的问题。

你桌面材料上这一版我们新推出的升级版完全解决了……”

站在给客户提供价值的角度设计对话

即使你的头衔是销售代表，你也应该用客户更容易感觉价值的称呼。

比如，如果卖保险，称呼自己为财务顾问，如果你卖家具，称呼自己为室内设计顾问。

在介绍公司和产品时也是一样。

如果你是一家彩色打印机制造商，强调“我们帮助企业在更短的时间与更低的成本下印制高质量彩色目录”，而非简单地“我们生产x品牌彩色打印机。

”

如果你的产品或服务能解决一个业界知晓的现象，或带来业务上的突破，强调这个：我们新一代的手机xx型已经彻底解决了时间长了手机会发热的现象，而通话质量丝毫不受影响……”

在开篇快结束时，如果你能帮助客户更多地了解对他的价值，通常对话能顺利进行下去：“如果我向您展示贵公司如何将客户来电等待时间立即提高到业界平均水平以下，您会有兴趣和我讨论吗？”

让我们一起总结开篇的过程：在彬彬有礼地问候后介绍你自己与你的公司。

然后集中于客户的高度注意力与兴趣，通过解释致电目的并提及给客户的价值，将客户带入沟通下一阶段。

王先生，您好？我是海天国际的陈真，征对08特殊的一年，我们与清华大学合作，为企业制定了系统、创新的全年度培训解决方案，能为企业提供合适、价底、高效的培训服务，来次来电看能否与公司的培训计划达成共识！

**电话销售开场白话术篇八**

使命感。

“当我们有了销售客户名录和电话销售台词，其实就可以立即打电话了。

可是我们介绍的产品是什么样的产品呢?有多优质呢?怎样给对方带来好处呢?”“如果不清楚这些，不能为自己的产品‘陶醉’其中，说话就没有底气哦，语言就没有魅力了。

所以，你首先要十分熟悉自己的公司产品，并且用自己的语言给组织起来，构想完美台词。

学习这些产品知识，在您解释给客户的时候，客户不一定能懂得。

但更重要的目的是为了你在打电话时心里想着“这产品太棒了…‘一定能满足客户的要求”。

只有带着这样的心理打电话才能精神饱满、狂热积极地向客户灌输你的想法，从而成功

获得约见机会。

所以，打电话前就要先了解产品直到“迷恋”自己的产品为止。

我一直坚信，这个过程绝对不容忽略。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn