2023年电话销售开场白要素 电话销售开场白技巧(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

电话销售开场白要素篇一

销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的医学顾问李明，您的好友王华是我们公司的忠实用户，是他介绍我打电话给您的，他认为我们的产品也比较符合您的需求。

顾客朱：王华？我怎么没有听他讲起呢？

销售员：是吗？真不好意思，估计王先生最近因为其他原因，还没来的及给您引荐吧。你看，我这就心急的主动打来电话了。

顾客朱：没关系的。

销售员：那真不好意，我向您简单的介绍一下我们的产品吧……

顾客朱：是吗？我目前使用的是xx品牌的美容产品。

销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的医学顾问李明。不过，这可是一个推销电话，我想你不会一下子就挂电话吧！

顾客朱：推销产品，专搞欺骗，我最讨厌推销的人了！

（顾客也可能回答：你准备推销什么产品。若这样就可以直

接介入产品介绍阶段）

销售员：那我还真的要小心了，别让您再增添一个讨厌的人了，呵呵。

顾客朱：呵呵，小伙子，还挺幽默的，准备推销什么产品，说来听听。

“您好，请问是138********的机主吗？我这里是中国xx贵宾理财中心打来的，我姓林，工号***，为庆祝我们公司成功上市，所以我们公司随机挑选了5000位优质客户，来参加我们公司推出的***理财计划”.....(接着做产品推销)

保险电话销售开场白五：同类借故开场法

顾客朱：可以，什么事情？

——顾客也可能回答：我很忙或者正在开会或者以其他原因拒绝。

销售员必须马上接口：那我一个小时后再打给您，谢谢。然后，销售员要主动挂断电话！

当一个小时后打过去时必须营造一种很熟悉的气氛，缩短距离感：朱小姐/先生，您好！我姓李。您叫我1小时后来电话的……）

电话销售开场白要素篇二

销售员：您好，请问是朱小姐/先生吗？

顾客朱：是的，什么事？

销售员：我是某公司的医学顾问李明，我打电话给您的原因

主要是不少顾客都反映现在的美容产品多是治标不治本，一旦停止使用，马上就会反弹，想请教一下您对这种问题的看法。

顾客朱：是的.....

——顾客也可能这么回答：不好意思，我不清楚。

销售员要赶快接口：那请问朱小姐/先生目前使用的是什么品牌的产品?

创业经营，思路和经验都很关键，企业发展、经营需要成功的模式和策略！怎样掌握充足的信息源呢？经营者都在渴求一个良好社交网络。群英会，就是专为经营者建立的互动交流式的社交网络。群英会有丰富的交流圈，精英们可以自由参与交流讨论，也可根据需要开设自己的交流论坛。每个会员都有自己的“会客厅”，可以互相问候，可以留言、发短信！想放松一下，就去斗牛场打打台球、对对碰，邀约新老朋友pk一下，看看谁的球技牛！快乐交商友，轻松赢商机！

有效开场白的目的就是让顾客在最短时间内对电话销售话术员感兴趣，对谈话内容感兴趣，在交谈中能够很快进入关键，而不是很快挂断电话，使你无法介入主题。

电话销售开场白要素篇三

一、请求帮忙法

如:

电话销售人员：您好，李经理，我是××，××公司的，有件事情想麻烦一下您！或有件事想请您帮忙！

客 户： 请说！

一般情况下，在刚开始就请求对方帮忙时，对方是不好意思断然拒绝的。电话销售人员会有100%的机会与接线人继续交谈。

二、第三者介绍法

如:

电话销售人员：您好，是李经理吗？

客 户： 是的。

电话销售人员：我是××的朋友，我叫××，是他介绍我认识您的，前几天我们刚通了一个电话，在电话中他说您是一个非常和蔼可亲的人，他一直非常敬佩您的才能。在打电话给您之前，他务必叮嘱我要向您问好。

客 户： 客气了。

给您电话 。

通过“第三者”这个“桥梁”过渡后，更容易打开话题。因为有“朋友介绍”这种关系之后，就会无形的解除客户的不安全感和警惕性，很容易与客户建立信任关系，但如果技巧使用不当，将很容易造成以下结果：

三、牛群效应法

在大草原上，成群的牛群一起向前奔跑时，它们一定是很有规律地向一个方向跑，而不是向各个方向乱成一片。

把自然界的这种现象运用到人类的市场行为中，就产生了所谓“牛群效应法”，它是指通过提出“与对方公司属于同行业的几家大公司”已经采取了某种行动，从而引导对方采取同样行动的方法。

如:

电话销售人员在介绍自己产品的时候，告诉客户同行业的前几个大企业都在使用自己产品的时候，这时“牛群效应”开始发挥作用。通过同行业前几个大企业已经使用自己产品的事实，来刺激客户的购买欲望。

四、激起兴趣法

这种方法在开场白中运用得最多、最普遍，使用起来也比较方便、自然。激起对方兴趣的方法有很多，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到的，具体参看以下案例。 如:

约翰·沙维祺是美国百万圆桌协会的终身会员，是畅销书《高感度行销》的作者，他曾被美国牛津大学授予“最伟大的寿险业务员”称号。一次他打电话给一位美国哥伦比亚大学教授强森先生的开场白如下：

约翰·沙维祺：“哲学家培根曾经对做学问的人有一句妙语，他把做学问的人在运用材料上比喻成三种动物。第一种人好比蜘蛛，他的研究材料不是从外面找 来的，而是由肚里吐出来的，这种人叫蜘蛛式的学问家；第二种人好比蚂蚁，堆积材料，但不会使用，这种人叫蚂蚁式的学问家；第三种人好比蜜蜂，采百花之精 华，精心酿造，这种人叫蜜蜂式的学问家。教授先生，按培根的这种比喻，您觉得您属于那种学问家呢？”

这一番问话，使对方谈兴浓厚，最终成了非常要好的朋友。

五、巧借“东风”法

三国时，诸葛亮能在赤壁一战中，一把火烧掉曹操几十万的大军，借的就是东风。如果电话销售人员能够敏锐发现身边的

“东风”，并将之借用，往往能起到“四两拔千斤”的效果。如:

冰冰是国内一家大型旅行公司g的电话销售人员，她的工作是向客户推荐一张旅行服务卡，如果客户使用该卡去住酒店、乘坐飞机时，可获得折扣优惠。这张 卡是免费的，她的任务是让客户充分认识到这张卡能给对方带来哪些好处，然后去使用它，这样就可以产生业绩。刚好她手里有一份从成都机场拿来的客户资料，看 一下她是怎样切入话题的。

电话销售人员：您好，请问是李经理吗？

客户：是的，什么事？

电话销售人员：您好，李经理，这里是四川航空公司客户服务部,我叫冰冰，今天给您打电话最主要是感谢您对我们川航一直以来的支持，谢谢您！

客户：这没什么！

电话销售人员：为答谢老顾客对我们公司一直以来的支持，公司特赠送一份礼品表示感谢，这礼品是一张优惠卡，它可以使您在以后的旅行中不管是住酒店还 是坐飞机都有机会享受优惠折扣，这张卡是川航和g公司共同推出的，由g公司统一发行，在此，请问李经理您的详细地址是……？我们会尽快给您邮寄过来的。

客户：四川省，成都市……

六、老客户回访

老客户就像老朋友，一说出口就会产生一种很亲切的感觉，对方基本上不会拒绝。 如:

王总： 上一次不小心丢了。

从事销售的人都知道，开发一个新客户花的时间要比维护一个老客户的时间多3倍。

据权威调查机构调查的结果显示，在正常情况下顾客的流失率将会在30%左右，为了减少顾客的流失率我们要时常采取客户回访方式与客户建立关系，从而激起客户重复购买的欲望。

房产电话销售话术：具有吸引力的开场白

开场白指的是在电话沟通开始的30秒到一分钟左右的时间内，电话销售人员和潜在目标客户所要讲的话，也差不多是前五句话。衡量一套开场白是否有效的 标准就是看其组合起来之后，能否激起客户的兴趣，让客户在繁杂的事务中抽出一部分时间给电话销售人员，同时又可以避开客户的条件反射心理。

1、 陈述产品的最终价

客户之所以选择某种商品或者服务，是因为这种商品或者服务能够帮他解决现实存在的问题，能够带给他相应的价值，同时这种价值对于客户的付出，显得物超所值、具有丰厚回报。 因此，开场白的时候，电话销售人员不妨用最直白的语言，让客户明白这个电话最后能够带给他什么样的价值，让客户明白和你沟通是值得的，只需要小小的投入就能够获得巨大的回报。

2、 提出刺激性的问题

如果电话销售人员提出一个客户能够产生关联的问题，并且这个问题能让客户感受到较强的刺激，基于人性的本能，客户的思维模式就会转向这件有刺激性的事情，也就是说，客户就会产生兴趣。

3、 让客户感到惊讶

同刺激客户相比，让客户感到惊讶就更加有意思。刺激客户很多时候都带有让客户痛苦的感觉，而让客户感到惊讶就不同了，惊讶是原本我们认为的一种正确 观念或者既成事实，突然听到另外一种和以前完全不同的说法，客户的思维惯性被打断了，基于本能，客户决定了解这种说法到底从何而来，为什么会有这种说法， 也就是说，客户的兴趣已经产生，电话销售人员已经有了继续往下对话的机会。

4、 好奇心的神奇魔力

好奇心是引起客户注意力和兴趣的关键所在，前面的几种方法也包括好奇心的因素。如果客户能够对电话销售人员的话题感到好奇，就等于让客户闻到牛排的 香气，听到炸牛排的吱吱响声，但客户却看不到牛排在哪里，从而让客户产生一种渴望，希望了解事情的真相究竟是什么，自然就产生兴趣了。

5、 真诚地赞美客户

每个人内心之中都有获得别人理解和赞美的渴望，这是人的天性，如果电话销售人员能够找到赞美客户的话题，谈论客户自豪的事情，于情于理客户怎么样也要给这个可爱的人几分钟时间，对话就进行下去了。

6、 不如干脆欲擒故纵

在电话销售中，我们总是有可能遇到一些很难缠的客户，不管我们如何讲，他就是“现在很忙”或者“马上要开会”，在这种情况下，与其强行销售而被客户 不耐烦地拒绝，不如顺水推舟，欲擒故纵，“既然您这么忙，不如我一个月后再打过来，好吗”客户正是求之不得，然后电话销售人员做好记录，到了一个月后，真 的准时打过去，因为客户之前有过

承诺，所以他不太好意思再次拒绝，而且这么锲而不舍的销售人员，会打破客户对于销售人员的负面印象，基于对你的尊重，客户 也会听听你接下来的内容。

可以为自己的电话找一座桥梁，比如“是您的朋友××让我给您打这个电话的”，客户不看僧面也要看佛面，既然是朋友介绍，就需要给朋友面子，最起码先 花点时间听听什么事情。

也可以提到对方非常关心的人或者事情，比如提到客户主要的竞争对手。 也可以先给客户发一些信息、邮件或者寄小的样品与礼物，然后以这些作为切入口。

以回访的名义作交叉的销售也是很好的方法。 还可以给自己公司顶一块非常响亮的招牌，让客户听了之后无法抗拒，很多北京的公司都会这样做，如“我是中国××协会的或者中国××单位，现在推出了××政 策，需要你们配合……”等，客户听到之后心里面想是不是机关事业单位找他，不太敢直接拒绝。

电话销售开场白要素篇四

1.如果客户说：“我没时间！”那么营销员就应说：“我理解。我也老是时间不够用。但是只要3分钟，你就会相信，这是个对你绝对重要的议题”

2.如果客户说：“我此刻没空！”营销员就就应说：“先生，美国富豪洛克菲勒说过，每个月花一天时间在钱上好好盘算，要比整整30天都工作来得重要！我们只要花25分钟的时间！麻烦你定个日子，选个你方便的时间！我星期一和星期二都会在贵公司附近，所以能够在星期一上午或者星期二下午来拜访你一下！”

3.如果客户说：“我没兴趣。”那么营销员就就应说：“是，

我完全理解，对一个谈不上相信或者手上没有什么资料的事情，你当然不可能立刻产生兴趣，有疑虑有问题是十分合理自然的，让我为你解说一下吧，星期几适宜呢？”

4.如果客户说：“我没兴趣参加！”那么营销员就就应说：“我十分理解，先生，要你对不晓得有什么好处的东西感兴趣实在是强人所难。正因为如此，我才想向你亲自报告或说明。星期一或者星期二过来看你，行吗？”

5.如果客户说：“请你把资料寄过来给我怎样样？”那么营销员就就应说：“先生，我们的资料都是精心设计的纲要和草案，务必配合人员的说明，而且要对每一位客户分别按个人状况再做修订，等于是量体裁衣。所以最好是我星期一或者星期二过来看你。你看上午还是下等比较好？”

6.如果客户说：“抱歉，我没有钱！”那么营销员就就应说：“先生，我明白只有你才最了解自己的财务状况。但是，此刻告急帮个全盘规划，对将来才会最有利！我能够在星期一或者星期二过来拜访吗？”或者是说：“我了解。要什么有什么的人毕竟不多，正因如此，我们此刻开始选一种方法地，用最少的资金创造最大的利润，这不是对未来的最好保障吗？在这方面，我愿意贡献一己之力，可不能够下星期三，或者周末来拜见您呢？”

7.如果客户说：“目前我们还无法确定业务发展会如何。”那么营销员就就应说：“先生，我们行销要担心这项业务日后的发展，你先参考一下，看看我们的供货方案优点在哪里，是不是可行。我星期一过来还是星期二比较好？”

8.如果客户说：“要做决定的话，我得先跟合伙人谈谈！”那么营销员就就应说：“我完全理解，先生，我们什么时候能够跟你的合伙人一齐谈？”

9.如果客户说：“我们会再跟你联络！”那么营销员就就应

说：“先生，也许你目前不会有什么太大的意愿，但是，我还是很乐意让你了解，要是能参与这项业务。对你会大有裨益！”

10.如果客户说：“说来说去，还是要推销东西？”那么营销员就就应说：“我当然是很想销售东西给你了，但是要是能带给你让你觉得值得期望的，才会卖给你。有关这一点，我们要不要一齐讨论研究看看？下星期一我来看你？还是你觉我星期五过来比较好？”

11.如果客户说：“我要先好好想想。”那么营销员就就应说：“先生，其实相关的重点我们不是已经讨论过吗？容我真率地问一问：你顾虑的是什么？”

12.如果客户说：“我再思考思考，下星期给你电话！”那么营销员就就应说：“欢迎你来电话，先生，你看这样会不会更简单些？我星期三下午晚一点的时候给你打电话，还是你觉得星期四上午比较好？”

13.如果客户说：“我要先跟我太太商量一下！”那么营销员就就应说：“好，先生，我理解。可不能够约夫人一齐来谈谈？约在这个周末，或者您喜欢的哪一天？”

电话销售开场白要素篇五

10个应对常见客户拒绝的话术技巧。

电话销售技巧中常见的10大话术技巧

1：“不，那时我有事要做。”“不，那时我要去拜访朋友。”

2：“我有个朋友也在从事这种服务!”

3：“我没钱!”

“你说的产品我明白了，就算想买此刻也没钱。”

4：“您只是在浪费您的时间!”

电话销售技巧：您这样说是不是因为您对我们;服务不感兴趣的原因

(衔接下面一个回答)

5：“我对你们;服务没兴趣!”

电话销售技巧：(准客户的名字)，我也觉得您不会对您从来未见过的东西产生兴趣，这也是我要去拜访您的原因。

我期望我所带给的资讯足够让您作出明智的决定，您或会在办公室吗

“信我看过了，你提的东西我们没有兴趣。”

这我理解，没有见过的.产品谁也不会贸然做决定，你说是吧所以我在想这天下午或明天上午亲自去拜访您，我们以前作过详细的市场调查，这个产品对像您这样的企业有很大的帮忙，您看我是这天下午还是明天上午亲自把资料带给您看比较方便呢，还是……(用没兴趣来回绝你，你要给他这样的观念：梨子好不好，你要亲口尝。)

6：“我很忙!”

“这段时间我一向忙，下个季度吧。”

是啊，您管理这么大一个大公司，忙是必须的。所以我才会先给您打电话，以便确认一下您的时间，不至于浪费您更多宝贵的时间。

7：“我真的没有时间。”

8：“你这是在浪费我的时间。”

电话销售技巧：如果您看到这个产品会给您的工作带来一些帮忙，您肯定就不会这么想了，很多顾客在使用了我们的产品后，在寄回的“顾客意见回执”中，对我们的产品都给予了很高的评价，真正的帮忙他们有效的节省了费用，提高了效率。(没有时间拒绝你，你要用这样的观念：最忙的人不必须是成功的人，成功的人必然追求效率。)

9：“你就在电话里说吧。”

10：“我不需要。”

电话销售技巧：在您没有看到我们的资料之前，您的这些想法我都理解。这也是我想拜访您的原因之一。

总结

最后，当我们拥有了过硬的电话销售技巧后，就就应在工作中慢慢摸索并积累更多的经验。逐渐从实践中学会更多属于自己的销售技巧。销售员要永远持续一颗进取的、用心的、有激情的、永远不服输的心。