

最新家装电话销售技巧和话术开场白(模板9篇)

在面试或职场上，自我介绍是展示自己能力和特长的重要环节，能够给对方留下深刻的印象。以下是小编为大家收集的范文范本，供大家参考和学习。

家装电话销售技巧和话术开场白篇一

第一：公司每天都会给你发数据，发多少看情况。每天都有新数据来，所以要处理好，新数据和老数据安排。上午9-10点可以打昨天的老数据，介绍过产品的，10点-12点打新数据。下午2点-3点可以打跟进有意向的，下午3点-6点新老数据都可以安排，打一些未接电话的。这是个人经验，当然每个人都有自己适合的方式。也要看每天的心情和心态。

第二：在介绍完产品之后，那就是解决顾客的问题。一般有如下几个问题。

- 1：我不需要；
- 2：我考虑一下；
- 3：我已经买了保险了或有很多保险了；
- 4：我跟家里人商量一下；
- 5：我对保险不感兴趣；
- 6：我有社保了；
- 7：保险都是骗人的；

8: 没听过你们保险公司;

9: 我没钱;

10: 太麻烦了,

11: 收益太少了等等。解决这些问题的方式: 认同/先解决客户提出的问题(同位心理)+买点+从众心理+促成。

举例: 我不需要

认同或解决问题: 恩, 刘小姐, 我能明白(或者说我能了解, 我能够清楚), 我们平安健康谁都不会考虑花钱买保险。呵呵! 可是我们退一万步来说, 生活或工作当中, 我们不怕一万, 就怕万一, 如果发生什么事情了, 等到这些风险来了, 到时候我们就买不了保险了。这些昂贵的治疗费用, 将来的生活费用, 都是自己或者家人来承担的, 所以保险本来就是在不需要的时候才买的, 未雨绸缪也是很有必要的。当然我们也希望平平安安, 健健康康的。

买点: 我们这个计划, 保障期满的时候, 你积累的零花钱都会一分不少的, 100%能拿回去的, 没有损失, 而且还会多有给你25%的保费。(很多买点, 不用全部掏出)

从众心理: 我们这边很多客户身上都是有好几份保险的, 听了我们这个计划之后, 也是特别划算, 都参加进来了。

促成: 刘小姐, 你是在关内还是关外啊?

第三: 回答问题技巧:

1, 接受问题+回挥棒(反问)。你认为怎样的保险才是最适合你的呢?

2, 接受问题+软问题(不管有没有都可以回答)。你有存钱

的习惯？人人希望有，，，？

3，接受问题+举例化解疑虑或误解。我之前办理的一个客户，他姓刘，也认为这个，但是最后想想也那样了，结果给家里的孩子办理了保险。

4：接受问题+化反对问题为卖点。越没有钱越需要保险，或者没有钱也需要存钱。

第四：解决问题之后，一定要及时促成或假设成交。一通电话下来，要不断总结产品卖点，让客户对产品印象深刻。平时多听录音做笔记，把好的话术记下来。因为写一篇录音笔记，可能是要花很长时间的，所以对自己要有耐心。开场白怎么讲得+产品怎么介绍，语气怎样+客户问题怎么解决的，自己遇到会怎么说+要客户信息或银行卡的时候怎么处理，都要记录下来。

第五：要学好判断客户的购买信号。介绍产品完，解决问题之后。如客户问问题：那每个月交多少钱啊？要存多少年啊？生病保不保啊？到时候怎么理赔啊？保到什么时候啊？只要客户提出问题，关于产品类的都是购买信号，请及时把握。

第六：要学好夸赞客户，好听的话要多说，但不要拍马屁。根据不同客户的职业，可以适当的说一下该行业的情况，夸一下，千万不要聊个不停。

家装电话销售技巧和话术开场白篇二

电话销售技巧第1要点：必须清楚你的电话是打给谁的。

有许多销售员还没有弄清出要找的人时，电话一通，就开始介绍自己和产品，结果对方说你打错了或者说我不是某某。

还有的销售员，把客户的名字搞错，把客户的职务搞错，有

的甚至把客户的公司名称搞错，这些错误让你还没有开始销售时就已经降低了诚信度，严重时还会丢掉客户。

因此，我们每一个销售员，不要认为打电话是很简单的一件事，在电话营销之前，一定要把客户的资料搞清楚，更要搞清楚你打给的人是有采购决定权的。

电话销售技巧第2要点：语气要平稳，吐字要清晰，语言要简洁。

有许多销售员由于害怕被拒绝，拿起电话就紧张，语气慌里慌张，语速过快，吐字不清，这些都会影响你和对方的交流。

我经常接到打来的销售电话，报不清公司名称，说不清产品，也弄不清来意，只好拒绝。

有时就是弄清他的来意，就要花几分钟，再耐着性子听完他的介绍，结果还是不明白产品到底是什么？所以，在电话销售时，一定要使自己的语气平稳，让对方听清楚你在说什么，最好要讲标准的普通话。

电话销售技巧语言要尽量简洁，说到产品时一定要加重语气，要引起客户的注意。

家装电话销售技巧和话术开场白篇三

也就是，一开始应该说什么，接下来应该说什么，如果客户问不同的问题，你应该怎么样回答。客户有可能会问哪些问题，怎么样把客户引导到产品的兴趣点上来。作为电话销售人员，在拨打电话前一定要充分准备好。拨响电话后，就应该将精力放在与客户的沟通之中了。当然，上述过程应该一气呵成。不要让对方等了大半天都没反应，如果是这样，对方会毫不犹豫的把对方给挂掉了。一个潜在的客户，就会因为你慢吞吞的反应而浪费掉了。

得体的称呼可以提高作为电话销售人员的你的品位和素质。一般对男性尊称“先生”，对女性尊称“小姐”或“女士”。如果您知道客户的具体职位或职务的，可称呼其职位，并在前面冠以客户姓氏，如“杨经理”、“陈部长”、“李总”等。除此之外，以下的一些常用语言，电话销售人员也要掌握。敬语：“劳驾，费心了！”、“……对不起，打扰了。”、“非常感谢！”、“对不起”、“耽误”、“妨碍”、“打扰”、“请”、“请赐教。”“请支持。”、“帮助”、“理解”、“支持”、请教、借光、劳驾、久仰、幸会、拜托、告辞。

电话销售人员在开始电话沟通之后，要学会做电话记录。如果没有对电话作好记录，以后根本没办法对这些已经打过电话的客户进行第二次的跟进。对一个电话销售人员来说，记录详细的通话内容，是一个非常良好的习惯。电话跟进时，一手拿话筒，一手拿笔，随时记录您所听到的有用的、重点的信息。如果您没有听清楚，而不得不要求对方重复时，会让对方觉得你在应付工作，没有认真听他说话，这会让客户有一种不被尊重的感觉。

对方在拿起电话时，你应该礼貌的问好，随后报上自己的家门。说话的语速不应该过快，也不应该过慢。较为理想的语速为240字节/分钟。说话时咬字要清晰，发音要有中气十足。如果你觉得你说话中气不足，那平时一定不要再熬夜了，多泡点高丽参水来喝，或者多点进行长跑、游泳这样的体育运动，这对增加你的肺活量有很大的帮助。如果对方也报上了自己的名字，您一定要记下来，在接下来你们的交谈当中，你可以不时的称呼对方的名字，这会让客户觉得自己是很被重视的，也可以接近你与客户之间的距离。

在自报家门后，就可以快速地进入交谈的主题了。时间对电话销售人员来说很宝贵，同样，对客户来说也很宝贵。没有人有时间或有兴趣听一个陌生人在那里不着边际的胡扯的。您要第一时间把公司的产品或服务告之给客户。特别要注意

的是，一定要在第一时间就把您的产品/服务的先进之外、优异之处告之给客户。换身思考的原则，沟通中在克服种种的心理障碍。您给别人电话，是为别人提供优异的产品/服务的，而不是来赚人家的钱的。很多电话销售人员在沟通中，往往会遇到这样的心理障碍，导致在沟通中放不开，带着负罪感来工作，这是一种非常消极的情绪来的。

提问有什么用?提问的作用就是挖掘客户的潜在需求。客户不会一打通电话后，就会马上告诉你，他需要什么什么的产品或服务。要根据您的产品的功能、性能，由浅到深的向客户提问。在回答客户提问的过程当中，把客户的关注引导到您的产品/服务当中来，激起其购买的兴趣。

如果一个销售电话，是在客户的一味提问中完成的，这肯定不是一个成功的沟通记录。电话销售人员在提问，回答问题之外，更要学会要掌握主动权，运用情景营销，逐步将客户带入到你的销售气氛中。不要让对方觉得这是“骚扰电话”。但同时也要注意真实，不要让客户觉得你在运用电话营销技巧。

通话时间不宜过短，同样也不宜过长。具体每次通话几分钟为宜，业内没有一个通用的标准。要根据您的产品，客户来定，也就是因产品而异，因人而异。但是有一个可以参考的标准，那就是基本上介绍完了你的产品/服务以后，客户也没其它问题可问了，那基本上这个通话就可以结束了。通话的过程中，千万不要出现冷场，无话可说的情况。您应该在出现这种情况前就完成这次的通话。

如果这个客户对你的产品有意向，在结束本次通话前，你就要不失时机地与跟预约下次给他电话或上门拜访的时间。这是一种重视客户的表现。而不是下次你有空或突然想起人家的时间，顺手给人家打电话。一切以客户为中心，时间也是要以客户为中心。

家装电话销售技巧和话术开场白篇四

我们很多销售人员，在打电话之前根本不认真思考，也不组织语言，结果打完电话才发现该说的话没有说，该达到的销售目的没有达到。

比如：我要给一个自己产品的潜在客户打电话，我的目的就是通过电话交流让对方更加了解我的产品，有机会购买我的产品。

有了这个目的，我就会设计出最简明的产品介绍语言，然后根据对方的需要再介绍产品的性能和价格。

最终给对方留下一个深刻的印象，以便达成销售目的。

所以，电话销售技巧利用电话营销一定要目的明确。

电话销售技巧第4要点：在1分钟之内把自己和用意介绍清楚。

，我经常接到同一个人的销售电话，一直都没有记住他的名字和公司。

究其原因，他每次打电话来，都只介绍自己是小张，公司名字很含糊，我时间一长，就不记得了。

在电话销售时，一定要把公司名称，自己的名字和产品的名称以及合作的方式说清楚。

在电话结束时，一定别忘了强调你自己的名字。

比如：某某经理，和你认识我很愉快，希望我们合作成功，请您记住我叫某某某。

我会经常和你联系的。

电话销售技巧第5要点：做好电话登记工作，即时跟进。

电话销售人员打过电话后，一定要做登记，并做以总结，把客户分成类，甲类是最有希望成交的，要最短的时间内做电话回访，争取达成协议，乙类，是可争取的，要不间断的跟进。

还要敢于让客户下单，比如：某某经理，经过几次沟通，我已经为你准备好了五件产品，希望今天就能给你发货，希望你尽快汇款。

丙类，是没有合作意向的。

这类客户，你也要不定期的给他电话，看他有没有需求。

家装电话销售技巧和话术开场白篇五

电话是如今商业活动中不可缺少的工具，但是目前电话销售这块不好做，首先是人们的警惕心提高了，再者人们对推销的人态度也不是很好，而且在公司里“电话过滤”的现象越来越普遍。而助手们都经过培养，懂得如何巧妙地限制进入老板办公室的电话。所以你一开始肯定不要说你是推销某某产品，好在这些障碍并非不可逾越的。

有许多销售员还没有弄清出要找的人时，电话一通，就开始介绍自己和产品，结果对方说你打错了或者说我不是某某。还有的销售员，把客户的名字搞错，把客户的职务搞错，有的甚至把客户的公司名称搞错，这些错误让你还没有开始销售时就已经降低了诚信度，严重时还会丢掉客户。因此，我们每一个销售员，不要认为打电话是很简单的一件事，在电话营销之前，一定要把客户的资料搞清楚，更要搞清楚你打给的人是有采购决定权的。

有许多销售员由于害怕被拒绝，拿起电话就紧张，语气慌里

慌张，语速过快，吐字不清，这些都会影响你和对方的交流。我经常接到打来的销售电话，报不清公司名称，说不清产品，也弄不清来意，只好拒绝。有时就是弄清他的来意，就要花几分钟，再耐着性子听完他的介绍，结果还是不明白产品到底是什么？所以，在电话销售时，一定要使自己的语气平稳，让对方听清楚你在说什么，最好要讲标准的普通话。电话销售技巧语言要尽量简洁，说到产品时一定要加重语气，要引起客户的注意。

我们很多销售人员，在打电话之前根本不认真思考，也不组织语言，结果打完电话才发现该说的话没有说，该达到的销售目的没有达到。比如：我要给一个自己产品的潜在客户打电话，我的目的就是通过电话交流让对方更加了解我的产品，有机会购买我的产品。有了这个目的，我就会设计出最简明的产品介绍语言，然后根据对方的需要再介绍产品的性能和价格。最终给对方留下一个深刻的印象，以便达成销售目的。所以，电话销售技巧利用电话营销一定要目的明确。

这一点是非常重要的电话销售技巧，我经常接到同一个人的销售电话，一直都没有记住他的名字和公司。究其原因，他每次打电话来，都只介绍自己是小张，公司名字很含糊，我时间一长，就不记得了。在电话销售时，一定要把公司名称，自己的名字和产品的名称以及合作的方式说清楚。在电话结束时，一定别忘了强调你自己的名字。比如：某某经理，和你认识我很愉快，希望我们合作成功，请您记住我叫某某某。我会经常和你联系的。

电话销售人员打过电话后，一定要做登记，并做以总结，把客户分成类，甲类是最有希望成交的，要最短的时间内做电话回访，争取达成协议，乙类，是可争取的，要不间断的跟进。还要敢于让客户下单，比如：某某经理，经过几次沟通，我已经为你准备好了五件产品，希望今天就能给你发货，希望你尽快汇款。丙类，是没有合作意向的。这类客户，你也要不定期的给他电话，看他有没有需求。

家装电话销售技巧和话术开场白篇六

对善于利用电话的销售人员而言，电话是一项犀利的武器，因为电话没有界限，节省时间、经济，同时电话营销比面对面直接营销在一小时内能接触更多的客户。

预约与关键人士会面的时间。

直接信函的跟进。

直接信函前的提示。

如果您熟悉电话接近客户的技巧，做好上述三个动作对您接下来的工作有莫大的帮助。

专业电话接近技巧，可分为五个步骤：

打电话前，您必须先准备妥下列讯息：

潜在客户的姓名职称；

企业名称及营业性质；

想好打电话给潜在客户的理由；

准备好要说的内容

想好潜在客户可能会提出的问题；

想好如何应付客户的拒绝
房地产电话销售技巧和话术
房地产电话销售技巧和话术。

以上各点最好能将重点写在便笺纸上。

接下来，我们来看看电话接通后的技巧。一般而言，第一个

接听电话的是总机，您要有礼貌地用坚定的语气说出您要找的潜在客户的名称；接下来接听电话的是秘书，秘书多半负有一项任务——回绝老板们认为不必要的电话，因此，您必须简短地介绍自己，要让秘书感觉您要 and 老板谈论的事情很重要，记住不要说太多。

当潜在客户接上电话时，您简短、有礼貌的介绍自己后，应在最短的时间，引起潜在客户的兴趣。

依据您对潜在客户事前的准备资料，对不同的潜在客户应该有不同的理由。记住，如果您打电话的目的是要和潜在客户约时间会面，千万不要用电话谈论太多有关销售的内容。

电话不适合销售、说明任何复杂的产品，您无法从客户的表情、举止判断他的反应，并且无“见面三分情”的基础，很容易遭到拒绝。因此您必须更有效地运用结束电话的技巧，达到您的目的后立刻结束电话的交谈。

家装电话销售技巧和话术开场白篇七

电话销售技巧——保险电话销售技巧：通过电话与客户沟通时，由于时间短，客户很容易讲“不”，而且挂掉你电话的情况时有发生。所以对于电话销售人员来讲，在电话中与客户建立融洽关系，将是推动电话交流的一个基础。

所谓融洽关系，也就是指双方在一起交流和谈话，有一种愉悦的感觉，客户会感到很高兴能与你在电话中交流。在这里，我们将重点探讨如何适应不同性格的客户，从而帮助我们更好地在电话中与客户沟通。

由于各种因素的影响，每个人都会有自己的行为模式，并对其他人的行为模式产生不同的反应。同样一件事，不同人的看法会有很大的差别。同时，销售沟通理论的研究也发现，客户往往对那些行为方式与自己相似的人产生好感，并从他

们那里购买产品。

保险电话销售技巧，为了在电话中与客户建立融洽关系，为了更有效的销售，我们必须对不同性格的客户进行分析，并学会适应他们。

理解了人的性格特征，接下来对电话销售人员一个重要的挑战就是：如何通过电话识别不同性格特征的客户，并与之相适应。

在电话中由于我们看不到对方，所以，我们只能依靠对方的声音要素和做事方式来进行判断。对于那些性格特征比较明显的人，我们基本上可以通过电话，在第一次与客户接触时，就可以大概判断出来你的客户是属于哪种类型的人。但由于你在与你的客户通电话时，你的客户当时的心情、工作状态会对他的声音、情绪等方面产生影响，所以，你的这种判断仅为初步想法，并不能保证100%的准确。所以，声音要素就成了我们在第一时间判断客户性格特征的重要依据。我们这里作判断用的声音要素主要有：热情与否、音量、节奏等。

电话销售人员可以通过对方的声音要素和对方做事的方式，来判断对方的节奏和社交能力，从而来判断他们的性格特征。

我们将人的性格特征和行为方式按照行事的节奏和社交能力(与人打交道的能力)，分为老鹰型、孔雀型、鸽子型和猫头鹰型这四种类型，并对这四种类型的客户做了一定的分析：

家装电话销售技巧和话术开场白篇八

推荐人介绍给你的增员对象，你并未曾与之谋面。你必须通过电话，来争取面谈的机会。你是不是会为如何开口来邀约这位未谋面的神秘人物而感到恐惧呢？如何通过电话让对方愉快地接受你从而达到面谈的目的，正是本章所要讨论的重点。

一、电话约访的优点

用电话来约访增员对象相对于写信或亲自拜访增员对象的优点是：

1. 比较专业。
2. 易给增员对象留下良好印象。
3. 免除到处奔波的劳苦及花费。
4. 比较有效率。

二、电话约访的疑惑点

电话约访在推销中用得相当多，在电话约访中，客户也有一些疑惑点，一般说来，会有以下几个疑惑点：

1. 你是谁?你怎么知道我的?

一般人对于一个陌生的电话通常都存有戒心，他的第一个疑问必然是：“你是谁？”，所以我们必须先表明我们的身份，否则一般人为避免不必要的干扰可能敷衍你两句就挂上电话。可是，也有人会说：“如果我告诉他，他会更容易拒绝我。”事实上确实如此，所以我们可以表明我是你的好朋友×××介绍来的。有这样一个熟悉的人做中介对方自然就会比较放心。同样的，对方心里也会问：“你怎么分知道我的？”我们也可以用以上的方法处理。有的人又会说：“其实我只是从一些资料上得到的电话，那又该怎么办呢？”这时，我们可以这样讲：“我是你们董事长的好朋友，是他特别推荐你，要我打电话给你的。”这时，你也许会想：如果以后人家发现我不是董事长的好朋友，那岂不让我难堪。其实，你没有必要那么紧张，我们打电话的目的无非是为了获得一次面谈的机会。如果你和对方见面后，交谈甚欢，那对方也

不会去追究你曾经说过的话了。

2. 怕花太多的时间

大部分的业务员有个毛病，一到客户那里就说个没完，高谈阔论舍不得走。因此，在电话约访中我们要主动告诉客户：

“我们都受过专业训练，只要花十分钟，就能将我们的事业作一个完整的说明。您放心，我不会耽误您太多的时间，只要十分钟就可以了。”

主动消除客户心中的疑惑，说完再引导到我们的话题。

三、电话约访的要点

一般来说，利用电话做初步交涉或者是取得预约的要领，和正式拜访时在初步交涉这一阶段要注意的事项相去不远。重点不外乎以下几点：

1. 先取得对方信任

诚信本为立身处世之本，不论在哪一行业都是这样，尤其是在行销这一行业。要想将商品推销出去，最基本的条件就是先取得对方的信任。如果是面对面接触的话，客户至少还能凭对行销人员的印象来判断，但是在电话中根本没有一个实体可做判断的依据，只能凭声音来猜测，因此，首先要注意的是说话的语气要客气、语言应简洁明了，不要让对方有着受压迫的感觉。

2. 说话速度不宜太快

一般人在讲电话时说话速度会比面对面交谈快很多，可是对方并不是你的亲朋好友，并不熟悉你的语调和用词。如果你说话速度太快，往往会使对方听不清楚你所讲的内容，也容

易给对方留下强迫接受你的观点的感觉。

3. 强调“不强迫……”

一般利用电话做初步交涉主要目的在于取得预约拜访的机会，应当再三强调“只是向您介绍一下保险的意义和功用，绝不强迫您……”，以低姿态达到会面的目的。

4. 多问问题，尽量让客户说话

在面对面接触时，你可以从客户的表情动作看出客户是否在专心倾听，但在电话交谈中，由于没有判断的依据，你无法推测对方的内心想法。因此，要多问问题，尽量让客户发表意见，才能知道客户的真实想法。

5. 由行销人员决定拜访的日期、时间

原则上，拜访的日期、时间应该由你主动提出并确定。因为如果你问对方“您什么时候有时间？”，如果他对保险不感兴趣，就极有可能会回答你“啊，真不巧，这段时间我都很忙”。如此一来，又得从头开始来说服他，不如主动建议“下礼拜二或礼拜五方便吗？”万一他都没有时间，你应把日期往前提，因为往后拖延的话，你的说服力会大大减弱。另外，对方也可能发生其他变故。

除此之外，你还应做到以下几点：

1. 提及初次面谈的目的。
2. 解释这个行业的机会和特点
3. 解释你精挑细选的程序。
4. 确定增员对象的兴趣及需求。

5. 获得增员对象对于初次面谈的承诺

四、电话约访的拒绝处理

在电话约访的过程中，会碰到对方回绝你的情况，这时你要如何去应对，才能既不伤及对方的面子，又能把话题继续下去呢？其实，你只要按以下的方法去讲，就会很容易地达到面谈的目的。

第一步，要肯定对方的回绝。

第二步，一定要提到推荐人。

第三步，赞美对方。

第四步，将谈话拉回主题。

第五步，抛出一个选择问句，让对方做出抉择。

下面结合实例，让大家体会这种讲话模式的威力

五、电话约访的拒绝处理范例

——我没兴趣

示例：

——我没时间

示例：

——那你把资料寄给好了

示例：

——我以前做过保险

示例：

六、电话约访成功的要诀

1. 话语尽量简洁。
2. 表现出真诚和率直。
3. 推销初次面谈。
4. 推销自己。

七、电话约访话术范例

谢先生：喂！请问王小姐在吗？

王小姐：我就是，你是哪位呀？

谢先生：你好，我姓谢，我是平安保险公司的。是这样的，我是你的好朋友林xx介绍来的。

王小姐：哦！有什么事吗？

王小姐：哦！但是我实在很忙呀！

王小姐：等等，等等，你刚说什么？你是哪家公司？

谢先生：我是平安保险公司的。

王小姐：哦！平安保险啊！很抱歉，我对保险实在没有什么兴趣。

谢先生：是是是，林大哥也跟我提过，如果请你从事保险这

个行业，你一定是没什么兴趣的，但是经过我的说明之后，他发现，我们公司的这套经营方式非常特别，并不是一般传统保险公司的经营模式。因此，他觉得值得你了解一下，认为你听完之后一定会很感兴趣的，所以让我一定提供给您做个参考，不知道你是礼拜三方便还是礼拜四方便。

王小姐：是这样子的，我虽然想马上找一份工作做，但是我自己做了那么久的业务，我实在不想再做业务了。

王小姐：哦，是这样的。因为我有很多朋友都在做保险，而且做得并不是很好，所以我不太想做保险。

王小姐：好吧！既然如此，那你就礼拜三来好了。

谢先生：好的，那我们就约在后天早上十点，我将专程登门拜访，我相信我将会成为你值得结交的朋友的。那就礼拜三见！

王小姐：礼拜三见！再见！

[电话销售技巧及话术]

家装电话销售技巧和话术开场白篇九

有意购买产品、但不急于看资料的客户多的是，所以业务员打电话给客户时，如果直接问对方看过样品了吗，听过产品吗，很容易就会得到没有的答案，并因此推断客户购买意愿低落，甚至失去了潜在客户还不自知。

由此可见，诸如您看过我们的资料了吗这类问句是很多余的，若对方回答还没看，就无法进一步告知对方其他讯息或继续对话；若客户根本没看过资料却不好意思说，于是便假装看过，还以「我看啦，东西不怎么样嘛」敷衍回答，反而会让业务员提早遭到拒绝、被判出局。

人们在了解问题真正的意图前，通常会先集中思考如何回答问题。所以，打电话给客户时，最好以诱导的方式提问，比较容易得到yes的答案。

例如，电话销售员可以先说请问您x月x日在家吗，通常客户如果当天有空，就会直接回答在啊，这样就能顺势提出拜访的邀约。相反地，若是直接就说请问我可以在x月x日去拜访您吗？x月x日您方便吗，往往就只有想接受拜访的人才会接受邀约，业务员遭到拒绝的机率很大。

在你自己方便的时间打电话要揣测电话那头素未谋面的客户什么时间方便或心情好，是很困难的，所以最好运用同理心去推论：自己方便接电话的时间，可能就是客户方便接电话的时间。

以上班族来说，下午外出的机率比较大，上午通常会待在位子上，所以上午打电话就比较容易接通。不过，即使选在上午去电，却碰巧遇上对方忙得要命，也很容易被挂电话，这时就不如等到下午5点以后、通常是上班族比较鬆懈的时间再打去。

用大家都在做吸引客户注意以心理学的角度来看，一般人多半会认为大多数人都在做的事，一定是正确无误的，所以在销售时，如果运用「大家都这样喔……这样的话术，将有助于增加说服力。