

# 最新销售开场白精彩语段 电话销售开场白精彩(精选8篇)

立足本职，争创一流，奋发向前。通过测试和优化，对标语进行不断改进和完善，确保最终的效果和目标的一致性。下面是一些经典的总结示范，供你参考和学习。

## 销售开场白精彩语段篇一

业务员：李小姐，您好，我是某某公司的医学顾问张玲，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。

李小姐：王华？我怎么没有听他讲起呢？

业务员：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。

## 销售开场白精彩语段篇二

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。

## 销售开场白精彩语段篇三

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。

电话销售工作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。

## 销售开场白精彩语段篇四

开场白或者问候是你与客户通上话以后在前30秒钟你所讲的话；或者说是你所讲的第一句话。这可以讲是客户对你的第一印象，要记住，虽说我们经常讲不要以第一印象来去评判一个人，但我们的客户却经常用第一印象来对电话销售人员进行评价！如果说对于大型的销售项目，第一印象相对来讲并不太重要的话，那么在电话销售中，第一印象将决定着你的这个电话能否进行下去的一个关键因素。在这个阶段，如果你是主动打电话给客户的，那你的开场白就很重要；如果是客户主动打电话给你，那你的问候语就显得很重要了。

下面，我们将分别来探讨：开场白开场白一般来讲将包括以下五个部分：问候/自我介绍相关人或物的说明(如果可能的话)介绍打电话目的(突出你的价值，吸引对方)确认对方时间可行性转向探测需求(以问题结束)例如：“您好！我是天地销售培训公司的陈志良，您的一个朋友王志艾(停顿)介绍我给您通这个电话的(假如有人介绍的话)。我不知道您以前有没有接触过天地公司，天地销售培训公司是国内唯一专注于销

售人员业绩成长的专业服务公司，我打电话给您，主要是考虑到您作为销售公司的负责人，肯定也很关注那些可以使销售人员业绩提高的方法。所以，我想与您通过电话简单交流下(停顿)。您现在打电话方便吗？我想请教您几个问题(停顿或问句)，您现在的销售培训是如何进行的呢？”就上面这句话，你能分辨出哪些是和开场白的五个因素对应的`吗？我想你一定可以。开场白要达到的主要目标就是吸引对方的注意，引起他的兴趣，以便于他乐于与你在电话中继续交流。所以，在开场白中陈述价值就显得很重要，所谓价值，也就是你要让客户明白你在某些方面是可以帮到他的。研究发现，再没有比价值更能吸引客户的注意了。陈述价值并不是一件容易的事情，你不仅要对你所销售的产品或服务的普遍价值有研究，还要研究对你这个客户而言，对他的价值在哪里，因为同一产品和服务对不同的人，价值体现是不同的。

## 销售开场白精彩语段篇五

一般来说，把握住前20秒到的开场白，你就有可能用至多一分钟的时间来进行你的有效开篇，这其中包括：

- 1、介绍你和你的公司
- 2、说明打电话的原因
- 3、了解客户的需求。说明为什么对方应当和你谈，或至少愿意听你说下去。

## 销售开场白精彩语段篇六

一、各位优秀的主管，各位精英伙伴！大家早上好！寿险营销，不同于其他行业，它不但要有勤奋的特质，更需要有良好的自律性，这是作为一名合格营销员最起码的条件。自我鞭策、自我激励，与伙伴们相互支持、鼓舞，共铸寿险营销的辉煌之梦。下面让我们用热烈的掌声欢迎经理为我们做今

天的敬业时间！

## 二、晨操

每一天由理想充当向导，该怎么做我们会知道！

每一天让我们迎着红日，向着美好的生活共同舞蹈！

请全体起立，掌声有请各组主管带领我们跳起今天的晨操：  
红日！

## 三、喜讯报道

俗话说，有志者事竟成，付出就有收获！下面让我们共同关注昨天有哪些伙伴收获了丰硕的果实！掌声有请伙伴带领我们进入今天的喜讯报道！

## 四、业务推动

增员靠风气；环境靠人气；业绩靠士气；成功靠志气！下面就让我们用收展部特有的方式欢迎xx老师为我们做今天的业务推动！龙的呼唤！

让我们用疯狂的掌声感谢xx老师！寿险业呼唤英雄，英雄必将从我们中崛起，美好的事业，广阔的前景，它会成就一个又一个英雄，只要用心、专业、执着，我们将成为明天中国人寿华彩四溢的太阳。希望在座的每位伙伴都能气贯长虹，一飞冲天，！

## 五、政令宣达

在春风拂面的四月，分秒必争的四月，我们的方向在哪里，我们的动力在哪里？接下来，有请我们的领航人作政令宣达，掌声有请！

伙伴们，箭在弦上不得不发！让我们共同努力共同奋斗！最后共同见证胜利时刻的到来！

## 六、结束

今天的一次晨会到此结束，请各组召开二次晨会！

## 销售开场白精彩语段篇七

客户：是的。

电话销售工作人员：我是xx的朋友，我叫xx[]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。

电话销售工作人员：实际上我和xx既是朋友关系又是客户关系，一年前他使用了我们的产品之后，公司业绩提高了20%，在验证效果之后他第一个想到的就是您，所以他让我今天务必给您电话。

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：

## 销售开场白精彩语段篇八

业务员：李小姐，您好，我是某某公司的医学顾问张玲。不过，这可是一个推销电话，我想您不会一下子就挂电话吧！

李小姐：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)

业务员：那我还真的要小心了，别让您再增添一个讨厌的人了，呵呵。

李小姐：呵呵，你还挺幽默的，准备推销什么产品，说来听听。