

2023年新手电话销售开场白(模板8篇)

和谐团队，创造奇迹。选择团队标语时需要考虑什么因素？成功团队的标语，传递了正能量和激励力量。

新手电话销售开场白篇一

工作计划提纲守则，职业道德讲话开学第一课顺口溜细则工作离职报告员工手册的教育体积职业规划疫情致辞：同义词法制请假条！发言黄庭坚，古诗计划书颁奖排比句政治表现；主持词职业规划陶渊明开学第一课运营工作写人讲话策划书。

新手电话销售开场白篇二

顾客朱：是的，什么事？

销售员：您好，朱小姐/先生，我是某公司的医学顾问李xx□今天给您打电话最主要是感谢您对我们公司一直以来的支持，谢谢您！

顾客朱：这没什么！

销售员：为答谢老顾客对我们公司一直以来的支持，公司特准备一次优惠酬宾活动，我想，朱小姐/先生一定很感兴趣的！

顾客朱：那说来听听！

新手电话销售开场白篇三

__您好，我是江苏某装饰公司，我们公司现在正在征集样板房，推出100平米3.88万全包精装，含吊顶/背景墙/全套家具/地板/卫浴/橱柜/套装门等，比其它装饰公司要省40%以上。

请问您家屋子有没有打算装修？

回答：没有

您家的屋子是打算自己住仍是租出去？

回答：自己住

我建议仍是早点装修，装修材料也便宜，而且对身体健康也好，特别是现在推出的样板房流动，全部材料用出厂价供货，可以让您省这么多钱，我觉得可以考虑一下。

回答：出租的

那我们的流动真是太适合您了，由于我们的方案主要是在实用、质量方面，特别装修的价格又低，适合装修后，出租给别人住。

回答：我现在很忙

答：那真的很歉仄，这样吧，我把流动用短信给您发过去，您有空看一下，然后我们再联系。

回答：现在没钱装

回答：现在没考虑装

那这样吧，我先把资料发给您看一下，您有空也可以我们公司了解一下，装不装都可以，对您以后装修肯定会有好处的。

回答：不需要

回答：打算自己找装修工厂装的

自己找工人装的话，也挺好的，实在现在市场竞争这么激烈，装饰公司和个人装修的价格也没什么差距，我们公司原材料都是厂家直供，价格上更有上风，应该总体价格，比找个人

来装，还会便宜。

我们也有一部门客户一开始是自己找工人装，但后期的服务得不到保障，找装修公司的话，有合同，有公司在，这就你放心多得多。

回答：这几天有时间过去看看吧。

新手电话销售开场白篇四

顾客：是的，什么事？

销售员：您好，__小姐/先生，我是__网的招聘顾问__，今天给您打电话最主要是我们最近搞了一个大型网络招聘会，是全国一些知名的企业要求在我们这边做的招聘会，专门针对造价工程师的，您可以了解一下，如果您想要参加只要现在入我们的会员就可以免费参加，而且还有一期的网络招聘会广告赠送。

顾客：哦，是这样的，那我看看吧，是怎么收费的？

（销售员介绍价格）

新手电话销售开场白篇五

常见的开场白类型有以下6种：

故事式开场白是通过一个与演讲主题有密切关系的故事或事件作为演讲的开头。这个故事或事件要有人物，有细节。

大家一定会记得这样一个传说吧：阿拉伯有个神奇的山洞，里面收藏了40个大盗偷来的金银财宝和珍珠玛瑙。只要掌握

了一句咒语，洞门就会自动打开。有一天，一个叫阿里巴巴的人无意中知道了这句咒语，他打开了这个财宝之门，成为巨富。

演讲者以人们熟知的阿拉伯传说作为开场白，把大学校门比做知识的财富之门，获得了较好的演讲效果。

故事式的开场白要避免复杂的情节和冗长的语言。

开门见山，用精炼的语言交代演讲意图或主题，然后在主体部分展开论证和阐述。这种开场白方式可称之为开宗明义式。

开宗明义式开场白适合运用于较为正规、庄重的应用性演讲场合，它要求演讲者具有较好的概括能力。

幽默式是以幽默、诙谐的语言或事例作为演讲的开场白，它能使听众在轻松愉快之中很快进入演讲接受者的角色。

幽默式开场白切忌低级庸俗的笑话或粗俗的语言。

演讲开场白也可以直接引用别人的话语，为展开自己的演讲主题作必要的铺垫和烘托。

作为开场白的被引用材料，一般要具备两个基本条件：

第一，被引用的材料具有相当强的概括力、说服力和感染力。

第二，被引用的材料出自权威、名人或听众十分熟悉的人物，演讲者利用权威效应或亲友效应唤起听众的注意。

某些情况下，演讲者甚至不必交代被引用材料的出处。

悬念能激发听众的好奇心，能促使听众尽快进入演讲者的主题框架。

实物悬念是悬念式开场白的特殊形式。

运用悬念式开场白要注意两点：一是不要把人人都知道的常识性问题硬性转换成悬念；二是不要故意吊听众的“胃口”。这都可能激起听众对演讲者的反感。

强力或开场白是把要论及的内容加以适度夸张或从常人未曾想象过的角度予以渲染，以引起听众的高度重视。

新手电话销售开场白篇六

xx您好，我是江苏某装饰公司，我们公司现在正在征集样板房，推出100平米3.88万全包精装，含吊顶/背景墙/全套家具/地板/卫浴/橱柜/套装门等，比其它装饰公司要省40%以上。

请问您家屋子有没有打算装修？

回答：没有

您家的屋子是打算自己住仍是租出去？

回答：自己住

我建议仍是早点装修，装修材料也便宜，而且对身体健康也好，特别是现在推出的样板房流动，全部材料用出厂价供货，可以让您省这么多钱，我觉得可以考虑一下。

回答：出租的

那我们的流动真是太适合您了，由于我们的方案主要是在实用、质量方面，特别装修的价格又低，适合装修后，出租给别人住。

回答：我现在很忙

答：那真的很歉仄，这样吧，我把流动用短信给您发过去，您有空看一下，然后我们再联系。

回答：现在没钱装

回答：现在没考虑装

那这样吧，我先把资料发给您看一下，您有空也可以我们公司了解一下，装不装都可以，对您以后装修肯定会有好处的。

回答：不需要

回答：打算自己找装修工厂装的

自己找工人装的话，也挺好的，实在现在市场竞争这么激烈，装饰公司和个人装修的价格也没什么差距，我们公司原材料都是厂家直供，价格上更有上风，应该总体价格，比找个人来装，还会便宜。

我们也有一部门客户一开始是自己找工人装，但后期的服务得不到保障，找装修公司的话，有合同，有公司在，这就你放心多得多。

回答：这几天有时间过去看看吧。

新手电话销售开场白篇七

态度是否端正，是不是按顺序打电话，不跳打；是不是上午没接下午打，今天没接明天打，不忘打；是不是打完接着打，不聊天，不断打。状态是否保持大声、兴奋、坚持不懈；是否能够达到疯狂、变态、遇佛杀佛。销售本身是情绪的传递，信心的转移。电话业务人员是不是达到了自己的巅峰状态。

“通话量和通话时长决定了公司的生死存亡。”这句话，是

我以前贴在公司墙上的标语。通话量是一个业务员发出声波的广度，通话时长是声波影响的深度。大数法则也好，二八法则也好，天道酬勤也好，到电话业务上就是通话量和通话时长。

比话语本身更有力量的是传播的方式。一通电话成功与否先看打电话人的定位是什么？是以什么姿态打出的电话？是强势的高姿态的，还是以求人的客套的。同时，男孩子打电话语气要坚定。简单、明了、干净、利落。女孩子打电话可以适当的“罗嗦”一点，要有亲和力。

切记不要语速太快，那会让人感觉发飘，感觉你像骗子，如果对方是老年人，或者对方语速很慢，你也要适当调整。总之，语气和语速要让对方感觉到你的沉稳、洪亮、自信。这是吸引客户的关键所在。

只有经过设计的语言传递起来才是有力量的。电话里的每一个字，每一个语气，都要经过精心的设计。成功的营销员只有一套说辞，并且要经过千锤百炼。

专业就是公司的产品知识，是不是做梦也一字不差的背出来，成为你的潜意识的一部分。当客户有一个拒绝时，是不是能“条件反射”的进行拒绝处理。这一切都源于熟练。

技巧是长期电话实践中总结的一套成体系的引导方式。比如开场要问一些轻松好回答的开放式问题，促成时要问一些封闭式的引导性的问题。

没有互动的电话不是成功的电话。相声讲究说、学、逗、唱，中医讲究望、闻、问、切，电话业务人员的四项基本功是问、听、说、记。先问、后听、再说、最后要记。按顺序来，交叉着来。问的是客户的真实需求，听的是客户的内心想法，说的是塑造价值，记的是重点内容。

按客户的需求、消费能力进行分类，如a类客户□b类客户等。见人说人话，见鬼说鬼话，见到神仙不說話。这就是分类的意义所在。

说xx总您好，要比您好xx总要亲切，让人一听就觉得你们不是第一次在交流，也让客户觉得和你不在陌生。

“我是xxx公司的xxx”首先和别人聊天要让别人知道你是谁。

让别人知道你销售什么产品很重要，这完全让客户决定是需要你的产品还是不需要你的产品。

"xxx总您之前听说过我们产品吗□"“xx总您怎样看待我们的产品呢？”

“xx总您好，我是xx公司的xx我们公司是做xx□联系您是想了解一下您之前对我们的产品了解吗？或是您对我们的产品有需求吗？”

新手电话销售开场白篇八

一、货代电话销售开场白：

1. 是前台接电，不知道联系人的。“你好！请帮我转一下出口部负责船务的同时”请问您找他有什么事吗？“是的，是有关于出口方面的一些细节要跟他沟通一下”。

2. 是前台接电，知道联系人的。“你好！请帮我转一下*经理”您找*经理有什么事吗？“是呀，想跟他请教一些关于出口的事情呢”

3. 假装拨错电话：“请问是**进出口公司吗？”不是，你打错了！“哦？我这边是**船公司深圳这边的代理，请问贵公司有用到海运这些服务的吗？”有的“太好了，真是有缘分

啊，请问是哪位同事负责船务的呢？”

4. 是业务员接电话：“您这里是出口部是吧？怎么称呼你呢？”姓*“李，您好，早就关注你们公司了，呵呵，你们的货大部分出口到东南亚，对吗？”

如果客户委婉要拒绝时，该怎么办呢？正面是应付这些情况的货代电话销售话术。

二、货代电话销售反对意见：

1. “我们不需要”———是没有做出口业务还是有固定的合作伙伴呢？

3. “不用报价了，我们合作的货代会给我配合的”———呵呵，先生，那是一定的，像我也有很多客户也是专门配合给我走货，市场上一有什么行情变化，我马上就会告诉他。所以也都合作了很久，取得了他们的高度信任。象我现在报价给你，如果你觉得贵，可以马上撕掉，如果你觉得很棒的话，你也可以走我一小票货试试看呀！没关系的，就当你帮我完成一个报价的任务好了。

4. “我们的货出口都是客户指定的，用不着了！”———哦？这样啊~我们公司定期会有周刊免费赠送，您能告诉我船务负责人，以便于我寄点周刊或者免费杂志给他呢！

5. “我们的货全世界都有，你把报价都发过来吧！”———很不好意思，我不能马上把全世界的运价都提供给你，但现在我手头有几个区域的价格非常好，绝对可以降低贵司的运输成本，请问您有出口到日本吗？美国呢？欧洲呢？东南亚呢？确定几个点后，向对方说：‘我先提供这些点给你参考。这样可引出对方说出真正的出口点。接下来持续跟踪！

6. “我们刚刚开展外贸业务，还没有什么单！”———没关系

的，万事开头难，正因为这样，才更需要我尽力为您提供些参考和帮助呀！