

2023年销售开场白话术 电话营销开场白话术(汇总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。相信许多人会觉得范文很难写？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。

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。

销售开场白话术篇二

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!

销售开场白话术篇三

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，比移动联通电话话费值钱多了，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。

销售开场白话术篇四

天上不会掉馅饼，做任何事情都要有付出，有代价。不管是对自己所爱的事业，还是自己讨厌的工作，都是需要付出代价的。作为一个电话销售人，在电话销售的过程中，必然会碰到一些坎坷，受到一些委屈。为此，电话销售人必须要坚信，无论做什么事，有了付出就会有所回报，正如同开花必然结果一样。要乐观，要坚强，把电话销售过程中受到的委屈与困苦当成是对自己的一种磨练，要坚持，坚信自己只有付出，才会有所回报，如果没有回报，也要坦然面对自己的付出，不要急躁。

一些电话销售人怕吃苦，想安逸，不愿起早贪黑，不想联系客户，遇到客户的误解或不满就会心情沮丧，开始惧怕销售，这样长时间下去，电话销售人不仅会影响自己的工作心态，还会失去更多的客户，甚至导致销售业绩大幅度下滑。其实，每个人都会遇到困难，每份工作都会有些难度，当电话销售人遇到挫折时应该在心中默念：“不要着急，这只是开始，我的付出定会有所回报的，只不过这个过程有些缓慢，终究成功的果实会到来的。”

2. 要保有积极主动的`理念

要保有积极主动的信念就是，作为一个电话销售人要把好的、正确的方面扩张开来，同时第一时间投入自己的热情进去，主动联系客户进行沟通、协调、销售。

工作就是解决各种各样的问题。很多人不喜欢解决问题，喜欢把问题藏起来或交出去，更不希望把问题揽在自己的身上，正所谓多一事不如少一事。多一份事情多一份责任，也多一份辛苦，少一份安逸。但是长久的躲避毕竟只是权宜之计，该面对的问题始终还是需要面对。所以这就需要电话销售人员要保有积极主动的心态去解决问题，在遇到困难的问题的时候多想想办法，多找一些出路。当你主动解决问题后，你会发现这样不但增长了自己处理问题的经验，同时也更加对自己的业务上手，增加了自己锻炼的机会，也增加了实现自我价值的机会。也许你在电话销售过程中遇到了很多困难，可是作为一个电话销售人员应该看到克服这些困难后的一片蓝天。

3. 要有勇于负责的理念

责任就是把件件事情做好，就是对自己的结果100%承担，并承担由此而来的种种后果。不去推卸，不找理由。然后，积极设法改变可能发生的种种后果。真正有责任心的人可以通过多种多样的形式和方法表现出他的责任，因为责任是一种义务，不是一种条件。

作为一个电话销售人员，有些人的责任意识很淡薄，只不过为了混口饭吃，企业给多少钱，就做多少事情；做一天和尚撞一天钟；出了问题就推卸责任；完不成销售任务就找出种种理由；有的干脆一走了之。虽然一走了之可以逃避问题，但是每个人不可能一生都在回避责任，回避过失。所以，作为一个销售人员，必须要有勇气去面对问题，解决问题，对自己的行为负责，养成一种把责任当天职的习惯。只有一个认真、勇于负责的人，才会获得客户的信赖。

4. 要怀有包容感恩的理念

作为一个电话销售人员，在销售中必将会接触到各种各样的经销商，也会接触到各种各样的消费者。因为电话销售人员是为

客户提供服务的，满足客户需求才是第一，这就要求电话销售人要学会包容，包容他人的不同喜好，包容别人的挑剔。水至清则无鱼，海纳百川有容乃大。只有学会包容客户，才能更好的了解客户的需求，得到客户的信赖，进行更好的销售。

一名合格的电话销售人不仅仅要学会包容他人，还要学会感恩。要永远记住他人的好。只有含有一颗感恩的心，才能去发现别人的美。学会感恩他人，因为，正是领导、客户、同事等这些他人，才会给我们提供了种种机遇，也提供了种种对抗和挑战，在不同方面丰富了自己的知识，丰富了自己的人生。

5. 要有行动的理念

每个人都需要用行动去证明自身的存在，证明自己的价值。作为电话销售员必须要用行动去真正的关怀客户，用行动去完成销售的目标。如果一切计划、一切目标、一切愿望都是停留在纸上，不去付诸行动，那计划就不能执行，目标就不能实现，愿望就是肥皂泡。

每个人都知道，做与不做的差别。市场中的机遇有很多，抓与不抓，行动和不行动的结果是不一样的。当别人还停留在想的时候、讲的时候，你已经干起来了，这就意味着你已经超前你的对手了。现在的年代是比谁的节奏更快速，谁的行动更迅速的时代，谁先行一步，谁就获得了竞争中难得的一点点优势。当然，行动不是说要盲目地进行，而是看准了方向，有目标、有计划的进行。

6. 要有空杯学习理念

人无完人，任何人都有自己的缺陷，自己相对较弱的地方。也许你在某个行业已经满腹经纶，也许你已经具备了丰富的技能，但是你对于新的企业，对于新的经销商，对于新的客

户，你仍然是你，没有任何的特别。你需要用空杯的心态重新去整理自己的智慧，去吸收现在的、别人的、正确的、优秀的东西。企业有自己的企业的文化，有企业发展的思路，有自身管理的方法，只要是正确的，合理的，作为一个电话销售人就必须去领悟，去感受。把自己融入到企业之中，融入到团队之中，否则，你永远是企业局外人。

干到老，学到老。竞争在加剧，实力和能力的打拼将越加激烈。谁不去学习，谁就不能提高，谁就不会去创新，谁的武器就会落后。同事是老师；上级是老师；客户是老师；竞争对手是老师。学习不但是一种心态，更应该是作为销售人的一种生活方式。21世纪，谁会学习，谁就会成功，学习成为了自己的竞争力，也成为了企业的竞争力。

销售开场白话术篇五

准客户：喂，你好，哪位？

代理人：你好，请问是张先生吗？

准客户：我是，你哪位？

代理人：我是xx人寿保险公司的刘小海，你的朋友李大为先生介绍我打这个电话的，我只占用你几分钟的时间，你方便吗？(聆听准客户回答)

准客户：你有什么事吗？

2. 表明目的、引发兴趣利用第三者的影响力

代理人：我打这个电话，是因为我最近为你的朋友李大为先生做了一份家庭财务和保障规划，就是通过我们用专业的方法分析，先了解他在家庭财务和保障方面的具体情况，然后提供给他符合实际需要的规划，他对我的服务很满意，所以

建议我来拜访你，让你也来了解一下。

当然，我还不确定你是不是有兴趣，所以想和你约个时间，为你提供家庭财务和保障需求的分析，有没有帮助由你自己决定。

3. 尊重客户的决定二选一法则

代理人：你看礼拜二下午或者礼拜四下午，我们约个时间见个面好吗？

处理反对问题准客户：对不起，我很忙，没有时间。

代理人：张先生，这点我当然理解。正是因为你很忙，所以我才特地打电话来和你预约，以免浪费你的时间。请问礼拜二下午你比较方便呢，还是礼拜四下午比较方便？我们约个时间谈谈。

准客户：对不起，我真的没有兴趣。

代理人：张先生，我了解你心里的想法。事实上要你对一个不了解的东西产生兴趣，的确是蛮难的。不过经过我的说明之后，你就可以自己来判断这套“家庭财务和保障规划”是不是对你有帮助，如果你听了之后还是没兴趣，也不要紧，至少我们可以交个朋友，这个对大家也没什么损失。所以我们礼拜二或者礼拜四见个面，只你用30分钟时间。

准客户：那你把资料寄给我吧，我看好后觉得有需要再打电话给你。

代理人：张先生，我当然可以这样做，但是我们的“家庭财务和保障规划”是非常个性化的，如果我来亲自跟你解说一下会比较清楚，只需要30分钟，这样也可以节省你的时间。你看我们礼拜二或礼拜四，我们见面聊一聊，我真的很希望

能有机会为你服务。

准客户：让我想想……那就礼拜四下班之后吧。

代理人：那好，我们礼拜四一起碰个面，请问你几点种下班？

准客户：5点钟。

代理人：好的，那我们礼拜四下班后5点钟，约在你公司好吗？

准客户：可以。

代理人：好的，请问你的公司详细地址是……

准客户：□xx路xx大厦

代理人：谢谢你！

准客户：我的手机号码是……

代理人：张先生，那么我会在礼拜四下午5点准时到你公司，我们见面之后再详谈，谢谢你，再见。

[保险销售电话开场白话术]