

2023年装修公司电话销售说 电话销售话 术开场白(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

装修公司电话销售说篇一

如：

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你，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，你好！我姓李。你叫我1小时后来电话的……)

装修公司电话销售说篇二

a您好！

b您好，哪位？

a我们是做投资理财咨询的□b你有什么事，直说？

b您好，哪位？

a您好，先生/女士/大哥/姐，这边是大连富尔道推广处□b有事吗？/干吗？

a有就更好啦，我们公司呢刚刚高薪聘请了海归的金融学教授和大连经济台特聘的投资专家，希望您能来公司坐坐，分享一下投资增值保值的心得。

a您好！

b您好，哪位？

a先生/女士/大哥/姐，请问您之前是否做过哪方面的投资呢□b有/没有

a是，我知道您很忙，难道您最近没感觉到您的资产在不断的缩水吗，物价上涨的那么快，收入却丝毫未变。

a您好！

b您好，哪位？

a您好！

b您好，哪位？

a您好，先生/女士/大哥/姐，这边是富尔道贵金属的。我是小xb有事吗？/干嘛/做什么的□a不好意思打扰您了，相信您最近也发现了目前资金量上涨的速度已经赶不上物价上涨的速度啦，最近这周呢我们将举办一个小型的交流会，主要就是针对如何让我们手中的资金不再贬值的，相信您一定有兴趣参加。您看您哪天方便参加？周x还是周x(我们是做投资理财咨询服务的，卖的是服务)

a您好！

b您好，哪位？

b可以

a□是否做过投资啊，年龄，行业。）

a□喂你好

b□xxxx

a□先生你好，相信您也感觉到了，我们的财富越来越缩水，钱越来越不值钱了

b□xxxx

b□xxxxx

b□xxxx

a□那您看您是明天下午两点还是三点过来呢？

b□xxxx

a□那好先生，一会我把公司地址通过短信的方式发给您。我明天下午三点准时在公司门口等您。

b□xxxx

a□那好，先生明天见。明天中午我会给你再去个电话提醒您一下。那先这样。打扰您了先生。

a您好！

b您好，哪位？

a哦，是的，某总，像您这样的成功人士一定是很忙的，可以理解，不过时间是可以安排出来的，而时机却是稍纵即逝的。我有很多客户和您一样，工作非常忙，但是他们认为白银现在是一个很好的投资时机，而且充分了解是不需要花您太多时间的，所以我建议您还是安排一下。

a您好！您最近有没有发现我们的财富在不断的缩水，钱越来越不值钱了昵□b有/没有

a您好！请问您最近关注中国以及全球经济吗？

b有/没有

b有/没有

b有/没有

a那不知道您那边其他的投资像股票之类的有没有在做？

b有/没有

装修公司电话销售说篇三

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！

装修公司电话销售说篇四

销售：是指以销售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品或服务的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，例如广告、促销、展览、服务等活动。下面是小编为你带来的别出心裁的电话销售话术开场白，欢迎阅读。

1□

现代心理学表明，好奇是人类行为的基本动机之一。美国杰克逊州立大学刘安彦教授说：“探索与好奇，似乎是一般人的天性。神秘奥妙的事物，往往是大家所关心的对象。”那些客户不熟悉、不了解、不知道或与与众不同的东西，往往会引起人们的注意。电话营销员可以利用人人皆有的好奇心来引起客户的注意。

装修公司电话销售说篇五

销售员：小姐/先生，您好，我是某公司的xxx□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：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：呵呵，小伙子，还挺幽默的，准备推销什么产品，说来听听。

2、故作熟悉开场法

销售员：小姐/先生，您好，我是某公司的xxx最近可好？

顾客：还好，您是？

顾客：你可能打错了，我并没有使用你们的'产品？

顾客：看你们对用户挺关心的，你介绍一下吧。

3、巧借东风开场法

销售员：您好，请问是小姐/先生吗？

顾客：是的，什么事？

销售员：您好，小姐/先生，我是某公司的xxx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：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，我想您一定很感兴趣的！

顾客：那说来听听！