

# 最新家具电话销售话术开场白(通用11篇)

安全出行，远离危险。创意的安全标语可以带来更好的宣传效果和触动人心的力量。下面是一些常见的安全标语，供大家参考和学习。

## 家具电话销售话术开场白篇一

2、我打电话给客户的目的是什么？

3、我公司的产品对客户有什么用途？

电话销售话术开场白一:直截了当开场法

销售员:你好，朱小姐/先生吗?我是某公司的顾问某某，打扰你工作/休息，我们公司是做微营销的，现在是微营销时代，大家都在做微营销，你看什么时间我过去拜访你，我相信占用你一点点时间可以给贵公司带来巨大的效益和利润的。

—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吧，谢谢你的支持。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……)

电话销售话术开场白二:同类借故开场法

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……)

电话销售话术开场白三:他人引荐开场法

销售员:朱小姐/先生,您好,我是某公司的顾问李明,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。

顾客朱:王华?我怎么没有听他讲起呢?

销售员: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。

顾客朱:没关系的。

销售员:那真不好意思,我向您简单的介绍一下我们的产品吧……

电话销售话术开场白四:自报家门开场法

销售员:朱小姐/先生,您好,我是某公司的顾问李明。不过,这可是一个推销电话,我想你不会一下子就挂电话吧!

顾客朱: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。

顾客朱:呵呵,小伙子,还挺幽默的,准备推销什么产品,说来听听。

电话销售话术开场白五:故意找茬开场法

销售员:朱小姐/先生,您好,我是某公司的顾问李明,最近可好,不知您还记得我吗?

顾客朱:还好,你是?!

顾客朱:你打错了吧,我用的不是你们的产品。

顾客朱:我现在使用是xx品牌的美容产品……………

电话销售话术开场白六:故作熟悉开场法

销售员:朱小姐/先生,您好,我是某公司的顾问李明,最近可好?

顾客朱:还好,您是?

销售员:不会吧,朱小姐/先生,您贵人多忘事啊,我李明啊,工作压力大还是要注意身体的。是这样的,现在大家都在做微营销,而且效果都不错。最近我们刚成功的做了几个案例,不知您可感兴趣?你看什么时候有时间我过去拜访你,给你讲解下微营销怎么给贵公司带来效益。

顾客朱:没时间。

顾客朱:看你们对用户挺关心的,你介绍一下吧。

电话销售话术开场白七:从众心理开场法

电话销售话术开场白八:巧借东风开场法

销售员:您好,请问是朱小姐/先生吗?

顾客朱:是的,什么事?

顾客朱:不用

销售员:那没事的,对于微营销确实能给公司带来很大帮助,我想,朱小姐/先生一定很感兴趣的!你看你什么时候有时间我专门过去拜访你,给你讲解下,到时你在做决定。我相信你这点时间是值得。

顾客朱:那说来听听!

而电话销售技巧呢?就如下所说:

## 家具电话销售话术开场白篇二

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！

## 家具电话销售话术开场白篇三

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，钱越来越不值钱了呢□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

## 家具电话销售话术开场白篇四

使命感。

“当我们有了销售客户名录和电话销售台词，其实就可以立即打电话了。

可是我们介绍的产品是什么样的产品呢？有多优质呢？怎样给对方带来好处呢？”“如果不清楚这些，不能为自己的产品‘陶醉’其中，说话就没有底气哦，语言就没有魅力了。

所以，你首先要十分熟悉自己的公司产品，并且用自己的语言给组织起来，构想完美台词。

学习这些产品知识，在您解释给客户的时候，客户不一定能懂得。

但更重要的目的是为了你在打电话时心里想着“这产品太棒了…‘一定能满足客户的要求”。

只有带着这样的心理打电话才能精神饱满、狂热积极地向客户灌输你的想法，从而成功

获得约见机会。

所以，打电话前就要先了解产品直到“迷恋”自己的产品为止。



我一直坚信，这个过程绝对不容忽略。

## 家具电话销售话术开场白篇五

顾客朱：没关系，是什么事情？

——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吧，谢谢你的支持。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……)

## 家具电话销售话术开场白篇六

(1) 提前准备好相关的题材及一些幽默有趣的话题。

(2) 注意避免一些敏感性、易引起争辩的话题，例如宗教信仰的不同，政治立场、看法的差异。要避免那些缺乏风度的话，不要去窥探客户的隐私，不要说有损于自己品德的话及夸大吹牛的话。

(3) 得理要饶人，有理也要心平气和地去说服客户。

(4) 一定要多称赞客户及与其有关的一切事物。比如，你可以以询问的方式开始：“您知道目前最热门、新型的畅销商品是什么吗？”以肯定客户的地位及社会的贡献开始。

(5) 以格言、谚言或有名的广告词作为开场白。

(6) 以谦称和请教的方式开始。

(7) 可以用开源节流为话题，也可以告诉客户若购买本项产品将节省15%的成本，可赚取10%的利润，并告诉他：“我是专程来告诉您如何赚钱及节省成本的方法的。”

(8) 可以用与某一单位合办市场调查的方式为开始。

(9) 可以用他人介绍而前来拜访的方式开始。

(10) 可以举名人、有影响力的人的实际购买例子及使用后效果很好的例子为开始。

(11) 运用赠品、小礼物、纪念品、招待券等方式开始。

(12) 以动之以情、诱之以利的生动展示的方式开始。

(13) 以提供新构想、新商品知识的方式开始。

(14) 以具震撼力的话语，吸引客户有兴趣继续听下去。比如用“这部机器1年内可让您多赚500万元”这样的话语开始。

## 家具电话销售话术开场白篇七

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。下面是小编为大家带来的别出心裁的电话销售话术开场白，欢迎阅读。

10

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。

## 家具电话销售话术开场白篇八

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。

## 家具电话销售话术开场白篇九

顾客朱：没关系，是什么事情？

——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吧，谢谢你的支持。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……)

## 家具电话销售话术开场白篇十

导语：保险销售很容易招到拒绝，那么保险销售开场白和被客户拒绝后的应对话术是什么呢？请看小编为大家总结文章。

其实，“保险”说穿了，就是“互助”。

大家互相来帮助大家解决经济上的困难。

在我们传统的社会里，家里发生了意外或不如意的事情，我们都发通知请亲戚朋友来帮忙，但是亲戚朋友有限，能发挥的力量也有限。

总共合起来也不过十万元，十万元连丧葬费都不够，如何来照顾这个人的家属今后的生活呢？但是，假设这个人有十万个亲戚朋友，每个人只要拿出十块钱，就能凑到一百万元的大数目。

一个人拿出十块钱是太容易了，但是要想认识到十万个亲戚朋友，却谈何容易？恐怕一辈子也认识不到那么多人。

我们都拿出十块钱来帮忙他，凑成一百万解决他的经济危机，有一天，最不如意的事情发生在我们身上，别人也都拿出十块钱，凑成一百万来帮忙我们。

所以保险其实就是“我帮助人，人帮助我”的制度。

保险公司不过是公平合理的收集、管理、分配这些互助基金的中间人而已。

我们平时帮助人愈多，我们发生急难时，别人也帮助我们愈多。

支票的背书人

x先生，我相信您一定会同意人总有不能工作不能赚钱的一天，

这一天的来临，也许因为我们年老退休，也许在我们生病的时候，也许就在下月发生意外事故而不能工作，不能再赚钱。

当然，我们也无法保证在年老、退休或意外事故发生的时候，我们身边有一大笔钱可以用。

一个人不能工作，不能再赚钱，他还是得花钱，支付生活费用。

假如我们每个月家庭生活费用，不包括任何的储蓄、投资或奢侈品的享受，完全是生活上的必需开销，需要一万元，那么一年就需要十二万元，这样到退休时，还有二十年，共需要生活费用二百四十万元。

这笔钱，不管人是不是健全，或者能不能赚钱，家庭都需要，而且还得每天每天不断地支付。

请问您，林先生，这笔钱您准备好了没有？

我想都不是，今天，我来，就是专程来为这张长期的家庭生活费用支票来做保证背书人的。

下面我要介绍的，就是如何做保证人的手续……

(取出投保书，请准客户签名)

保险就是未雨绸缪

平时有谁会认为它们需要？在没有发生火灾、爆胎、沉船等等事件时，这些东西是不需要的；但是万一发生事件时，它们比任何东西都需要。

空气和水，在平时谁会珍惜它们，对它们产生需要？不会有的，要有，那也只是在存在缺氧、缺水时才会感到需要和无比的珍贵！

客户先生，我今天所介绍给您的计划，也正如这些东西一样，在平常是看不出它的效用的，可是，一旦有了需要时，它会帮助我们度过难关，不必受人救济，看人脸色；而满足了我们的需要。

## 沙漠之水

从前有一位商人，到沙漠里去淘金，有一天他无意间发现了一个很大的金矿，他惊喜若狂，因此他日夜不断辛勤地工作，甚至他赖以活命的饮水，已经快用罄了，他还不知道，直到有天才发现没水了，这下他可慌了。

因此他匆忙的收拾行李，带着他的成果(一大袋的金沙)，急急忙忙的去寻找水，走了两天两夜，他都找不到一滴水喝，他知道如果再找不到水将活不过一天，所以他必须加快脚步在他还有一口气之前，找到水喝。

第三天中午，他走到一个沙丘处，远远的看见一块大招牌，“卖水”两个字，他知道这下子，他有救了。

他急忙的走过去，说“老板，买杯水！”老板看了他一眼说“很贵哟！你买得起吗？”

他说“再贵也要买，不然再不喝水，我就没命了！多少钱一杯？”老板说“一万美金一杯”这个商人听了吓了一跳，开口骂到“老板，你坑人，吸血啊！全世界哪有那么贵的水”。

何况再不喝水，可能活不过一刻钟了，因此回过头很生气的和老板说“好吧！给我一杯”。

就跟老板“老板，我有一个桶子，请问一桶水要金多少钱。

第三杯卖一百元，也不便宜，第四杯卖十元，还公道，但为什么我要买一桶却不要钱”老板说“我也不知道，开这样的

价钱，你为什么买?这只有问你自己了”

一杯水的故事，让我们了解到什么时候才“需要”□x先生，我们人到什么时候才“需要”呢?不说您也晓得，就是当我们感觉“需要”的时候才会产生“需要”。

保险推销员要处理拒绝，首先要处理心情，其次处理问题，拒绝要有艺术，话术要有技巧。

高明的推销员能做到，既巧妙地处理了拒绝，同时又阐述了自己的观点，既结交了朋友，同时又推销了产品。

- 1、先要认真的倾听完毕，表示礼貌尊重。
- 2、然后重复对方的观点，表示理解赞同。
- 3、再阐述自己的观点，以缩小差距，求同存异交流。
- 4、拒绝要委婉，阐述自己的观点时要坚决。
- 5、交谈是为了交流思想，而不是争论分辩。

1、顾客：我已经办过保险了

推销员：请问你在哪家公司办得保险，我能为你提供帮助和服务吗?

顾客a□我在单位办得保险，保险费从每个月工资里面扣除，养老医疗都有。

推销员：噢，我知道了，你在单位办得是社会统筹保险，跟商业保险不一样，我是新华保险公司推销员，办得是商业保险，商业保险和社会统筹保险两者有本质的区别。

铁门和木门合二为一，珠联璧合，岂不为您提供更安全，

更完善的保障吗？如果你不介意的话，我特向你推荐我们公司的专门符合你的寿险产品，你愿意吗？我想你肯定愿意。

顾客b□我在保险公司办得保险。

如果他不在工作，您能否为我提供一个为您服务的机会呢？

顾客：谢谢你了，具体办得什么保险我也不太清楚，到时交钱就行了。

现在不是提倡明明白白买保险，实实在在在消费，做一个聪明的消费者多好呢？您看，就明天下午4点吧。

顾客c□我在平安保险公司办得保险。

顾客d□我在泰康公司办得保险。

顾客e□我在太平洋保险公司办得保险。

推销员：请问您在太平洋保险公司办得什么险种。

顾客：我在太平洋保险公司办得“老来福”保险。

一直领到身故为止，而且每年工资总额按5%递增，另外，身故还有抚恤金，真是太好了。

您真聪明。

注明：（作为专业的保险推销员，应该了解同类保险公司的相应情况，以便更好地为客户服务，做到知己知彼，百战百胜。



)

“只给米吃，不给面见”，一年见不到他的影子，收费的时候来了，现在倒好，他不干保险了，找不到头绪，也不清楚办得什么保险。

你们保险公司推销员用人朝前，不用人朝后，尽干过河拆桥的缺德事。

我再也不上当受骗了。

顾客：我就在你们公司办得，推销员叫张某某。

推销员：噢！原来是小张，他以前是在我们公司工作，工作地也很出色，我们关系也还可以，后来因为个人发展，到别的公司工作了，您看，这是我的名片，需要您需要做服务，随时打电话，随叫随到，保你满意。

另外，这有一张服务卡，请填上您的姓名，电话、地址、单位和以及所办的险种，以利于我给您提供最优的服务。

顾客：噢！像你这样的服务态度还可以，挺热情的，做业务就应该像你这样，实实在在，对人诚实，我所办得险种是……。

顾客g□算了，算了，我也不需要您为我提供什么服务，也不需要再买什么保险了，我现在正忙，请您另外再赶一家吧。

推销员：（大声地笑道）唉！你真幽默，我成要饭的了，您让我再赶一家，我今天就不赶了，我就在您这要饭了。

欺骗客户，我是新华保险公司售后服务部的，专门做售后服务的，请问您在我们公司办得什么险种，谁为您办得，推销员是谁？保单拿出来，我看一看。

顾客：啊！原来还有这样的事，我得看一看我的保险单，业务员我还叫不上什么名字，他也不来了。

推销员：这样吧，您把您的保险单能否拿给我看一看？业务员是谁？工号是多少？

顾客一：噢！我的保险单在家，明天上午我带来，请您帮我看一看。

请问您叫什么名字？能否给我一张名片？

## 家具电话销售话术开场白篇十一

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。

李小姐：没关系的。

业务员：那真不好意思，我向您简单的介绍一下我们的产品吧……