

2023年新手电话销售的开场白说 新手电话销售开场白(通用8篇)

在公益活动中，不仅可以帮助他人，也能够获得更多的人际关系和社会经验，提升自己的综合素质。公益活动的宣传和推广对于活动的成功与否有着至关重要的影响，以下是一些推广经验和技巧。以下是一些成功的公益项目案例，供大家参考和借鉴。

新手电话销售的开场白说篇一

好的通话开场白是一次高质量通话的关键要素之一，开始的几句通话不但可以给客户一个良好的第一印象，还有助于与客户之间建立起一个良好的交流氛围，为愉快地完成本次通话提供一个很好的铺垫。

电话前10秒就要抓住顾客的注意力，并引发他的兴趣。30秒内就决定了后面的命运：是结束还是继续。

1. 问好并介绍自己或推荐人。

“喂，您好，请问您是张总吗？我是学习型中国金口财的兰彦岭，是您的好朋友xxx老总的同学。”

2. 询问对方是否方便。

当你说这句话的时候既是一个缓冲，同时也是对对方的尊重。

3. 道明来意。

塑造您打电话的价值，引发对方的兴趣。在道明来意的时候一定要引发对方的兴趣。“您好，张总，我是学习型中国的xxx[]请问您现在说话方便吗？我现在有一个特别好的消息告

诉您，您在学习型中国当中不是听过刘老师的演讲吗？一般情况下，上刘老师的课程需要2、3万块钱，可是您这次只需要投资600多就够了。”在电话当中最好不要告诉对方您要说的事情。

4. 二选一方法。

5. 异议处理。

6. 重申会面时间并结束对话。

1. 如何提高业绩？

“您作为公司的老总，我相信您对公司的业绩问题一定非常关注，是吗？”

“不少公司的销售部经理都会为提高业绩问题伤痛脑筋，如果只需要花10分钟就能解决这个问题，您愿意吗？”

2. 如何节约开支？

“如果我告诉您，贵公司明年可能会节省20%的开支，您一定有兴趣对吗？”

3. 如何节约时间？

“如果有一种方法可以在您现在的基础上每天节约2个小时的时间，您一定想知道，对吗？”

4. 如何使员工更加敬业？

“目前很多老总打电话告诉我，公司有很多员工不够敬业，我听了真的很难过，如今如何提高员工的敬业精神对每个企业都非常重要，您觉得呢？”

5. 真诚的赞美

“您的声音真的非常好听!”

“听您说话，就知道您是这方面的专家。”

“公司有您这种领导，真是太荣幸了。”

“跟您谈话我觉得我增长了不少见识。”

6. 客观看问题的态度

“您说得非常有道理，毕竟我相信每个企业存在，毕竟有他存在的理由。”

7. 新颖的说话方式

“猜猜看!”

“这是一个小秘密!”

“告诉您一件神秘的事!”

“今天我告诉您的事情是古往今来没有一个人说过的。”

8. 对他的理解和尊重

“您说的话很有道理，我非常理解您。”

“如果我是您，我一定与您的想法相同。”

“谢谢您听我谈了这么多。”

你的开场白能否引起客户的兴趣，决定着电话沟通的顺畅程度。因此，设计出一套客户愿意听下去的沟通方案，成为电

话销售成功的关键。但在与客户谈话时电话销售人员要养成提问题的习惯，通过提问引起客户的注意，再积极的倾听，让客户尽量说更多的话，听出客户的兴趣点。

新手电话销售的开场白说篇二

“王先生您好，我是xx公司的xx[]我们是专业从事电话销售培训的，我之所以打电话给您，是因为国内很多的it公司，联想，戴尔，金蝶等公司都是采用电话销售的方式来推销自己的产品，我想请教贵公司有没有用电话销售培训的`方式来推销咱们的产品……”

新手电话销售的开场白说篇三

客户之所以选择某种商品或者服务，是因为这种商品或者服务能够帮他解决现实存在的问题，能够带给他相应的价值，同时这种价值对于客户的付出，显得物超所值、具有丰厚回报。

因此，开场白的时候，电话销售人员不妨用最直白的语言，让客户明白这个电话最后能够带给他什么样的价值，让客户明白和你沟通是值得的，只需要小小的投入就能够获得巨大的回报。

如果电话销售人员提出一个客户能够产生关联的问题，并且这个问题能让客户感受到较强的刺激，基于人性的本能，客户的思维模式就会转向这件有刺激性的事情，也就是说，客户就会产生兴趣。

惊讶是原本我们认为的一种正确观念或者既成事实，突然听到另外一种和以前完全不同的说法，客户的思维惯性被打断了。

基于本能，客户决定了解这种说法到底从何而来，为什么会

有这种说法，也就是说，客户的兴趣已经产生，电话销售人员已经有了继续往下对话的机会。

好奇心是引起客户注意力和兴趣的关键所在，前面的几种方法也包括好奇心的因素。

新手电话销售的开场白说篇四

这个转介绍法，在我的电话销售中，我见一个同事用的非常的好。

开场白是：某某您好我是哪个公司或者是哪个单位的哪个老板领导介绍的找您的什么总，是老总本人就是找您，他们用了这个产品很好，然后就是推荐了您。你今天下午有时间吗？或者是明天有时间吗？约见面，客户不管怎么问就是要约见面。

电话销售技巧点评

这样的方式就是会很快的约见客户见面，因为客户觉得是同行或是这领导介绍也就 可以了解下，但是缺点是这个客户也许真的没有这个需求，然后见面了也就会浪费自己的时间。

这个就开场白直接的介绍我是什么公司，是做什么的，然后您这边有这个需求吗？这也是用的最多的，效果也非常不错的，一个是可以快速的刷选客户，有没有需求，没有就算了，有就直接约见面。

在这里我觉得电话一定要带熟悉的感情去进行营销，还有要减少您好这样的字，能说上午好下午好就不要说您好。

电话技巧就是要多打打，打多了也就好了。

电话销售开场白式样

销售员：“王小姐，我知道您很喜欢手机，我告诉你一个好消息，我们公司新上市一款全新的手机，很多功能市场其他手机都没有！”

王小姐：“用郭德纲的话说，我很欣慰，什么手机？”

电话销售技巧点评

这种电话销售技巧利用销售心理学中客户的兴趣点，激发客户的好奇心，越过拒绝点听你讲。这种电话销售开场白比较适合新产品或新服务上市，或者你确实能讲出产品或服务新奇的地方，否则，最后客户会形成不过如此的想法，对产品特别是对你有一种言过其实的感觉，这就不好了。

新手电话销售的开场白说篇五

“王先生您好，我是xx公司的xx□我们是专业从事电话销售培训的，我之所以打电话给您，是因为国内很多的it公司，联想，戴尔，金蝶等公司都是采用电话销售的方式来推销自己的产品，我想请教贵公司有没有用电话销售培训的方式来推销咱们的产品……”

新手电话销售的开场白说篇六

销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的医学顾问李xx□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！

【新手电话销售开场白【三篇】】

新手电话销售的开场白说篇七

顾客：是的，什么事？

销售员：您好□xx小姐/先生，我是xx网的招聘顾问xxx□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）

新手电话销售的开场白说篇八

顾客：没有

销售员：没关系，那就打扰了，下次您有招聘需求可以直接找我，要不您留一个邮箱或者传真号，我把资料发给您看看，到时候可以跟我联系。

顾客：好的。（然后告诉邮箱或者传真号）/不用了，以后我联系你们。（直接挂电话）

——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！