

最新门窗电话销售话术开场白 电话销售话术开场白(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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

门窗电话销售话术开场白篇一

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！怎样掌握充足的信息源呢？经营者都在渴求一个良好社交网络。群英会，就是专为经营者建立的互动交流式的社交网络。群英会有丰富的交流圈，精英们可以自由参与交流讨论，也可根据需要开设自己的交流论坛。每个会员都有自己的“会客厅”，可以互相问候，可以留言、发短信！想放松一下，就去斗牛场打打台球、对对碰，邀约新老朋友pk一下，看看谁的球技牛！快乐交商友，轻松赢商机！

有效开场白的目的就是让顾客在最短时间内对电话销售话术员感兴趣，对谈话内容感兴趣，在交谈中能够很快进入关键，而不是很快挂断电话，使你无法介入主题。

门窗电话销售话术开场白篇二

开场白就像一本书的书名，或报纸的大标题一样，如果使用得当的话，可以立刻使人产生好奇心并想一探究竟。反之，则会使人觉得索然无味，不再想继续听下去。下面是小编收集整理的电话销售3种开场白，希望对你有所帮助！

每个人都喜欢听到好听话，客户也不例外；因此，赞美就成为接近顾客的好方法。赞美准顾客必须要找出别人可能忽略的特点，而让准顾客知道你的话是真诚的；赞美的话若不真诚，就成为拍马屁，这样效果当然不会好。

赞美比拍马屁难，它要先经过思索，不但要有诚意，而且要选定既定的目标与诚意。“王总，您这房子真漂亮。”这句话听起来像拍马屁。“王总，您这房子的大厅设计得真别致。”这句话就是赞美了。

下面是二个赞美客户的开场白实例。

“林经理，我听华美服装厂的张总说，跟您做生意最痛快不过了。他夸赞您是一位热心爽快的人。”

“恭喜您啊，李总，我刚在报纸上看到您的消息，祝贺您当选十大杰出企业家。的利益，也获得了顾客的尊敬与好感。

人们的购买行为常常受到其他人的影响，电话销售人员若能把握顾客这层心理，好好地利用，一定会收到很好的效果。如：“李厂长，××公司的张总采纳了我们的建议后，公司的营业状况大有起色。”

举著名的公司或人为例，可以壮自己的声势，特别是，如果您举的例子，正好是顾客所景仰或性质相同的企业时，效果就更会显著。

每个人都有贪小便宜的心理，赠品就是利用人类的这种心理进行推销。很少人会拒绝免费的东西，用赠品作敲门砖，既新鲜，又实用。

在电话销售的推销中，说好第一句话是十分重要的，顾客听第一句话要比听以后的话认真得多。听完第一句话，许多顾客就自觉不自觉地决定是尽快打发电话销售人员走还是继续谈下去。因此，电话销售人员要尽快抓住顾客的注意力，才能保证推销的顺利进行。

门窗电话销售话术开场白篇三

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！

第一次电话三大技巧：

销售秘技一：让客户说是，不要给客户拒绝的机会。

第一次打电话可以提到你的产品，但是不要问客户是不是需要你的产品，因为第一次电话客户是对你很防备的，只要你

一问他是否需要，他很可能马上回答不需要，然后挂掉电话。

你可以问客户一些答案肯定的问题□salor就问我：这几年网络电子商务发展得很快对吗。我当然回答对，就是这样的一些问题。

销售秘技二：在通话结束时，一定要给自己下一次的电话跟进找到一个理由，让下一次的电话顺利成章，每增加一次沟通，成交机会就增加一些。

销售秘技三：在给客户留手机号的时候，一定要确保对方已经记录下来，这样，万一客户真的需要的时候，可以保证能顺利的联系到你。

salor给我留完电话之后，让我再报了一遍她的电话，一般人都是随口记一下，或者敷衍一下没记，她这样一问，就使得客户必须要记号码了。

第二天的跟进（第一天已经铺垫好了）：

第二天的销售用到的五个技巧：

销售秘技四：真实的谎言，这个是销售过程中的核心，最核心的部分

什么叫真实的谎言：真实的谎言就是，一些可以让你产生有利于商家的联想的事实，而你联想的事实不是事实。

销售秘技五：避实就虚。

当你的客户问一些问题，而这些问题很致命的时候，可以避开他的话题，说一些貌似相关的话。很多人是反应不过来的。

销售秘技六：营造产品稀缺的气氛，让你的客户珍惜机会

一定不能让你的客户觉得这个产品随时随地都有的，一定要让他感觉到产品稀缺。数量有限。

销售秘技七：博得客户的理解和同情

当客户提了一些不利于销售的条件时，让客户知道这样做你很难，会给你造成的损失或者伤害。

销售秘技八：让客户觉得这个结果是很难才争取到的，让他很困难的达到他的目的，那么他会珍惜，并最终进行交易。

salor整个过程中，都强调这个很可能争取不到，当然，最后都很“惊险”的争取到了。

销售秘技九：委婉的催客户交款，不交款一切都白搭。但是直接催款会让人反感。

她是不是真的收到了这张汇款单呢？

门窗电话销售话术开场白篇四

1. 好奇心利用法

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。

门窗电话销售话术开场白篇五

每个人都喜欢听到好听话，客户也不例外；因此，赞美就成为接近顾客的好方法。赞美准顾客必须要找出别人可能忽略的特点，而让准顾客知道你的话是真诚的；赞美的话若不真诚，就成为拍马屁，这样效果当然不会好。

赞美比拍马屁难，它要先经过思索，不但要有诚意，而且要选定既定的目标与诚意。“王总，您这房子真漂亮。”这句话听起来像拍马屁。“王总，您这房子的大厅设计得真别致。”这句话就是赞美了。

下面是二个赞美客户的开场白实例。

“林经理，我听华美服装厂的张总说，跟您做生意最痛快不过了。他夸赞您是一位热心爽快的人。”

“恭喜您啊，李总，我刚在报纸上看到您的消息，祝贺您当选十大杰出企业家。的利益，也获得了顾客的尊敬与好感。”

2. 举著名的公司或人为例的开场白

人们的购买行为常常受到其他人的影响，电话销售人员若能把握顾客这层心理，好好地利用，一定会收到很好的效果。如：“李厂长，××公司的张总采纳了我们的建议后，公司的营业状况大有起色。”

举著名的公司或人为例，可以壮自己的声势，特别是，如果您举的例子，正好是顾客所景仰或性质相同的企业时，效果就更会显著。

3. 利用赠品的开场白

每个人都有贪小便宜的心理，赠品就是利用人类的这种心理

进行推销。很少人会拒绝免费的东西，用赠品作敲门砖，既新鲜，又实用。

在电话销售的推销中，说好第一句话是十分重要的，顾客听第一句话要比听以后的话认真得多。听完第一句话，许多顾客就自觉不自觉地决定是尽快打发电话销售人员走还是继续谈下去。因此，电话销售人员要尽快抓住顾客的注意力，才能保证推销的顺利进行。