

电话销售卖房开场白秒(大全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？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

电话销售卖房开场白秒篇一

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，对谈话资料感兴趣，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。

电话销售开场白一：利益吸引法

电话销售开场白式样

销售员：你好，王总监吗？我是某广告公司的客户主任王平，打扰您了。我们最近新开发了一种广告媒体，这种媒体主要的受众和贵公司产品的目标客户基本一致，我们做过测试您只要花一半的价钱就能够到达以前所做广告的效果，我期望能向您推荐一下。

客户感兴趣则继续，如果顾客回答：我很忙或者正在开会或者其他原因拒绝。

销售员立刻说：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要有一种熟悉的感觉：王总监，你好！我是某广告公司的客户主任王平，你让我1小时之后电话的。

最伟大的推销员电话销售开场白点评：这是最老实的电话销售开场白，也是最常用的电话销售开场白。这种电话销售开

场白的关键在于那段产品利益描述，让它能够打动客户的心，从而听你讲下去。这种电话销售技巧和话术比较适合对产品有显性需求的客户。另外，一旦客户以忙或者开会拒绝，则立刻转为约定下一个时间的电话销售技巧和话术。

电话销售话术开场白二：请求指教法

电话销售开场白式样

销售员：王先生，我是某某公司王平，有件事情想请您指教

顾客：能够，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。

销售员立刻说：那我这天下午再打给你，谢谢。然后，销售员要主动挂断电话！

最伟大的推销员电话销售开场白点评：这个电话销售开场白利用人们好为人师和不好意思拒绝别人的心理进行开场，吸引客户继续和你讲话，一般很少遭到拒绝。但就应注意的是，后面请教要确有其事，而且要十分注意自己的销售技巧和销售话术，不能让客户感觉自己上当，否则客户会再也不理你了。

电话销售话术开场白三：朋友推荐法

电话销售开场白式样

销售员：王先生，您好，我是某广告公司的客户主任王平，您的好友李玉华是我们公司的长期用户，昨日一齐吃饭聊天，他给我介绍了您艰苦创业的经历，个性是您坚忍不拔的毅力和与众不同的创意，让我钦佩不已，我提出想认识您，是他给了我您的电话，并认为我们的产品也比较贴合您的需求。

顾客：啊，你过奖了。

电话销售开场白点评：使用朋友推荐法这种电话销售技巧的好处是能够迅速降低客户对陌生业务员的戒备和警惕性，注意上面的推销案例业务员故意透过强调李玉华是长期客户，来增加客户对自己的信任。另外，这种电话销售开场白介绍朋友如何推荐是一个关键，能够透过朋友的口对客户进行称赞，获得客户好感，这样他很难再拒绝你。即使遇到客户拒绝，你仍能够采取再约时间的电话销售技巧和话术，再次获得推销的机会。

电话销售话术开场白四：大家都是法

电话销售开场白式样

最伟大的推销员电话销售开场白点评：使用大家都是法这种电话销售开场白，是运用了从众心理，在那里要注意运用这种电话销售技巧，用来举例的公司尽量是那些知名的大公司，或者客户熟悉的公司。这样一方面能够增加客户对产品和你本人的信任度，另一方面也能够让他更倾向于从众。

电话销售卖房开场白秒篇二

一、请求帮忙法

如：

电话销售人员：您好，李经理，我是××，××公司的，有件事情想麻烦一下您！或有件事想请您帮忙！

客 户： 请说！

一般情况下，在刚开始就请求对方帮忙时，对方是不好意思断然拒绝的。电话销售人员会有100%的机会与接线人继续交

谈。

二、第三者介绍法

如：

电话销售人员：您好，是李经理吗？

客户：是的。

电话销售人员：我是××的朋友，我叫××，是他介绍我认识您的，前几天我们刚通了一个电话，在电话中他说您是一个非常和蔼可亲的人，他一直非常敬佩您的才能。在打电话给您之前，他务必叮嘱我要向您问好。

客户：客气了。

给您电话。

通过“第三者”这个“桥梁”过渡后，更容易打开话题。因为有“朋友介绍”这种关系之后，就会无形的解除客户的不安全感和警惕性，很容易与客户建立信任关系，但如果技巧使用不当，将很容易造成以下结果：

三、牛群效应法

在大草原上，成群的牛群一起向前奔跑时，它们一定是很有规律地向一个方向跑，而不是向各个方向乱成一片。

把自然界的这种现象运用到人类的市场行为中，就产生了所谓“牛群效应法”，它是指通过提出“与对方公司属于同行业的几家大公司”已经采取了某种行动，从而引导对方采取同样行动的方法。

如：

电话销售人员在介绍自己产品的时候，告诉客户同行业的前几个大企业都在使用自己产品的时候，这时“牛群效应”开始发挥作用。通过同行业前几个大企业已经使用自己产品的事实，来刺激客户的购买欲望。

四、激起兴趣法

这种方法在开场白中运用得最多、最普遍，使用起来也比较方便、自然。激起对方兴趣的方法有很多，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到的，具体参看以下案例。 如：

约翰·沙维祺是美国百万圆桌协会的终身会员，是畅销书《高感度行销》的作者，他曾被美国牛津大学授予“最伟大的寿险业务员”称号。一次他打电话给一位美国哥伦比亚大学教授强森先生的开场白如下：

约翰·沙维祺：“哲学家培根曾经对做学问的人有一句妙语，他把做学问的人在运用材料上比喻成三种动物。第一种人好比蜘蛛，他的研究材料不是从外面找来的，而是由肚里吐出来的，这种人叫蜘蛛式的学问家；第二种人好比蚂蚁，堆积材料，但不会使用，这种人叫蚂蚁式的学问家；第三种人好比蜜蜂，采百花之精华，精心酿造，这种人叫蜜蜂式的学问家。教授先生，按培根的这种比喻，您觉得您属于那种学问家呢？”

这一番问话，使对方谈兴浓厚，最终成了非常要好的朋友。

五、巧借“东风”法

三国时，诸葛亮能在赤壁一战中，一把火烧掉曹操几十万的大军，借的就是东风。如果电话销售人员能够敏锐发现身边的“东风”，并将之借用，往往能起到“四两拔千斤”的效果。 如：

冰冰是国内一家大型旅行公司g的电话销售人员，她的工作是向客户推荐一张旅行服务卡，如果客户使用该卡去住酒店、乘坐飞机时，可获得折扣优惠。这张卡是免费的，她的任务是让客户充分认识到这张卡能给对方带来哪些好处，然后去使用它，这样就可以产生业绩。刚好她手里有一份从成都机场拿来的客户资料，看一下她是怎样切入话题的。

电话销售人员：您好，请问是李经理吗？

客户：是的，什么事？

电话销售人员：您好，李经理，这里是四川航空公司客户服务部，我叫冰冰，今天给您打电话最主要是感谢您对我们川航一直以来的支持，谢谢您！

客户：这没什么！

电话销售人员：为答谢老顾客对我们公司一直以来的支持，公司特赠送一份礼品表示感谢，这礼品是一张优惠卡，它可以使您在以后的旅行中不管是住酒店还是坐飞机都有机会享受优惠折扣，这张卡是川航和g公司共同推出的，由g公司统一发行，在此，请问李经理您的详细地址是……？我们会尽快给您邮寄过来的。

客户：四川省，成都市……

六、老客户回访

老客户就像老朋友，一说出口就会产生一种很亲切的感觉，对方基本上不会拒绝。如：

王总：上一次不小心丢了。

从事销售的人都知道，开发一个新客户花的时间要比维护一

个老客户的时间多3倍。

据权威调查机构调查的结果显示，在正常情况下顾客的流失率将会在30%左右，为了减少顾客的流失率我们要时常采取客户回访方式与客户建立关系，从而激起客户重复购买的欲望。

房产电话销售话术：具有吸引力的开场白

开场白指的是在电话沟通开始的30秒到一分钟左右的时间内，电话销售人员和潜在目标客户所要讲的话，也差不多是前五句话。衡量一套开场白是否有效的标准就是看其组合起来之后，能否激起客户的兴趣，让客户在繁杂的事务中抽出一部分时间给电话销售人员，同时又可以避开客户的条件反射心理。

1、 陈述产品的最终价

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。

2、 提出刺激性的问题

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。

3、 让客户感到惊讶

同刺激客户相比，让客户感到惊讶就更加有意思。刺激客户很多时候都带有让客户痛苦的感觉，而让客户感到惊讶就不同了，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。

4、好奇心的神奇魔力

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。如果客户能够对电话销售人员的话题感到好奇，就等于让客户闻到牛排的香气，听到炸牛排的吱吱响声，但客户却看不到牛排在哪里，从而让客户产生一种渴望，希望了解事情的真相究竟是什么，自然就产生兴趣了。

5、真诚地赞美客户

每个人内心之中都有获得别人理解和赞美的渴望，这是人的天性，如果电话销售人员能够找到赞美客户的话题，谈论客户自豪的事情，于情于理客户怎么样也要给这个可爱的人几分钟时间，对话就进行下去了。

6、不如干脆欲擒故纵

在电话销售中，我们总是有可能遇到一些很难缠的客户，不管我们如何讲，他就是“现在很忙”或者“马上要开会”，在这种情况下，与其强行销售而被客户不耐烦地拒绝，不如顺水推舟，欲擒故纵，“既然您这么忙，不如我一个月后再打过来，好吗”客户正是求之不得，然后电话销售人员做好记录，到了一个月后，真的准时打过去，因为客户之前有过承诺，所以他不太好意思再次拒绝，而且这么锲而不舍的销售人员，会打破客户对于销售人员的负面印象，基于对你的

尊重，客户也会听听你接下来的内容。

可以为自己的电话找一座桥梁，比如“是您的朋友××让我给您打这个电话的”，客户不看僧面也要看佛面，既然是朋友介绍，就需要给朋友面子，最起码先花点时间听听什么事情。

也可以提到对方非常关心的人或者事情，比如提到客户主要的竞争对手。也可以先给客户发一些信息、邮件或者寄小的样品与礼物，然后以这些作为切入口。

以回访的名义作交叉的销售也是很好的方法。还可以给自己公司顶一块非常响亮的招牌，让客户听了之后无法抗拒，很多北京的公司都会这样做，如“我是中国××协会的或者中国××单位，现在推出了××政策，需要你们配合……”等，客户听到之后心里面想是不是机关事业单位找他，不太敢直接拒绝。

电话销售卖房开场白秒篇三

开场白一般来讲将包括以下五个部分：

问候/自我介绍

相关人或物的说明（如果可能的话）

介绍打电话目的（突出你的价值，吸引对方）

确认对方时间可行性

转向探测需求（以问题结束）

例如：“您好！我是天地销售培训公司的陈志良，您的一个朋友王志艾（停顿）介绍我给您通这个电话的（假如有人介

绍的话)。我不明白您以前有没有接触过天地公司，天地销售培训公司是国内唯一专注于销售人员业绩成长的专业服务公司，我打电话给您，主要是思考到您作为销售公司的负责人，肯定也很关注那些能够使销售人员业绩提高的方法。所以，我想与您通过电话简单交流下（停顿）。您此刻打电话方便吗？我想请教您几个问题（停顿或问句），您此刻的销售培训是如何进行的呢？”

就上面这句话，你能分辨出哪些是和开场白的五个因素对应的吗？我想你必须能够。

开场白要到达的主要目标就是吸引对方的注意，引起他的兴趣，以便于他乐于与你在电话中继续交流。所以，在开场白中陈述价值就显得很重要，所谓价值，也就是你要让客户明白你在某些方面是能够帮到他的。研究发现，再没有比价值更能吸引客户的注意了。陈述价值并不是一件容易的事情，你不仅仅要对你所销售的产品或服务的普遍价值有研究，还要研究对你这个客户而言，对他的价值在哪里，因为同一产品和服务对不同的人，价值体现是不同的。

电话销售卖房开场白秒篇四

1. 如果客户说：“我没时间！”那么营销员就应说：“我理解。我也老是时间不够用。但是只要3分钟，你就会相信，这是个对你绝对重要的议题”
2. 如果客户说：“我此刻没空！”营销员就应说：“先生，美国富豪洛克菲勒说过，每个月花一天时间在钱上好好盘算，要比整整30天都工作来得重要！我们只要花25分钟的时间！麻烦你定个日子，选个你方便的时间！我星期一和星期二都会在贵公司附近，所以能够在星期一上午或者星期二下午来拜访你一下！”
3. 如果客户说：“我没兴趣。”那么营销员就应说：“是，

我完全理解，对一个谈不上相信或者手上没有什么资料的事情，你当然不可能立刻产生兴趣，有疑虑有问题是十分合理自然的，让我为你解说一下吧，星期几适宜呢？”

4. 如果客户说：“我没兴趣参加！”那么营销员就就说：“我十分理解，先生，要你对不晓得有什么好处的东西感兴趣实在是强人所难。正因为如此，我才想向你亲自报告或说明。星期一或者星期二过来看你，行吗？”

5. 如果客户说：“请你把资料寄过来给我怎样样？”那么营销员就就说：“先生，我们的资料都是精心设计的纲要和草案，务必配合人员的说明，而且要对每一位客户分别按个人状况再做修订，等于是量体裁衣。所以最好是我星期一或者星期二过来看你。你看上午还是下午比较好？”

6. 如果客户说：“抱歉，我没有钱！”那么营销员就就说：“先生，我明白只有你才最了解自己的财务状况。但是，此刻告急帮个全盘规划，对将来才会最有利！我能够在星期一或者星期二过来拜访吗？”或者是说：“我了解。要什么有什么的人毕竟不多，正因如此，我们此刻开始选一种方法地，用最少的资金创造最大的利润，这不是对未来的最好保障吗？在这方面，我愿意贡献一己之力，可不能够下星期三，或者周末来拜见您呢？”

7. 如果客户说：“目前我们还无法确定业务发展会如何。”那么营销员就就说：“先生，我们行销要担心这项业务日后的发展，你先参考一下，看看我们的供货方案优点在哪里，是不是可行。我星期一过来还是星期二比较好？”

8. 如果客户说：“要做决定的话，我得先跟合伙人谈谈！”那么营销员就就说：“我完全理解，先生，我们什么时候能够跟你的合伙人一齐谈？”

9. 如果客户说：“我们会再跟你联络！”那么营销员就就说

说：“先生，也许你目前不会有什么太大的意愿，但是，我还是很乐意让你了解，要是能参与这项业务。对你会大有裨益！”

10. 如果客户说：“说来说去，还是要推销东西？”那么营销员就应说：“我当然是很想销售东西给你了，但是要是能带给你让你觉得值得期望的，才会卖给你。有关这一点，我们要不要一齐讨论研究看看？下星期一我来看你？还是你觉得我星期五过来比较好？”

11. 如果客户说：“我要先好好想想。”那么营销员就应说：“先生，其实相关的重点我们不是已经讨论过吗？容我真率地问一问：你顾虑的是什么？”

12. 如果客户说：“我再思考思考，下星期给你电话！”那么营销员就应说：“欢迎你来电话，先生，你看这样会不会更简单些？我星期三下午晚一点的时候给你打电话，还是你觉得星期四上午比较好？”

13. 如果客户说：“我要先跟我太太商量一下！”那么营销员就应说：“好，先生，我理解。可不能够约夫人一齐来谈谈？约在这个周末，或者您喜欢的哪一天？”

电话销售卖房开场白秒篇五

10个应对常见客户拒绝的话术技巧。

电话销售技巧中常见的10大话术技巧

1：“不，那时我有事要做。”“不，那时我要去拜访朋友。”

2：“我有个朋友也在从事这种服务！”

3: “我没钱!”

“你说的产品我明白了，就算想买此刻也没钱。”

4: “您只是在浪费您的时间!”

电话销售技巧：您这样说是不是因为您对我们;服务不感兴趣的原因

(衔接下面一个回答)

5: “我对你们;服务没兴趣!”

电话销售技巧：(准客户的名字)，我也觉得您不会对您从未见过的东西产生兴趣，这也是我要去拜访您的原因。

我期望我所带给的资讯足够让您作出明智的决定，您或会在办公室吗

“信我看过了，你提的东西我们没有兴趣。”

这我理解，没有见过的.产品谁也不会贸然做决定，你说是吧所以我在想这天下午或明天上午亲自去拜访您，我们以前作过详细的市场调查，这个产品对像您这样的企业有很大的帮忙，您看我是这天下午还是明天上午亲自把资料带给您看比较方便呢，还是……(用没兴趣来回绝你，你要给他这样的观念：梨子好不好，你要亲口尝。)

6: “我很忙!”

“这段时间我一向忙，下个季度吧。”

是啊，您管理这么一个大公司，忙是必须的。所以我才会先给您打电话，以便确认一下您的时间，不至于浪费您更多宝贵的时间。

7: “我真的没有时间。”

8: “你这是在浪费我的时间。”

电话销售技巧: 如果您看到这个产品会给您的工作带来一些帮忙, 您肯定就不会这么想了, 很多顾客在使用了我们的产品后, 在寄回的“顾客意见回执”中, 对我们的产品都给予了很高的评价, 真正的帮忙他们有效的节省了费用, 提高了效率。(没有时间拒绝你, 你要用这样的观念: 最忙的人不必须是成功的人, 成功的人必然追求效率。)

9: “你就在电话里说吧。”

10: “我不需要。”

电话销售技巧: 在您没有看到我们的资料之前, 您的这些想法我都理解。这也是我想拜访您的原因之一。

总结

最后, 当我们拥有了过硬的电话销售技巧后, 就应在工作中慢慢摸索并积累更多的经验。逐渐从实践中学会更多属于自己的销售技巧。销售员要永远持续一颗进取的、用心的、有激情的、永远不服输的心。