

2023年销售开场白台词(大全7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

销售开场白台词篇一

每个人都喜欢听好话，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，我听徐福记的张总说，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，蔡会长，我刚在报纸上看到您的消息，祝贺您当选十大杰出企业家。”

告诉顾客，是第三者(顾客的亲友)要你来找他的。这是一种迂回战术，因为每个人都有“不看僧面看佛面”的心理，所以，大多数人对亲友介绍来的推销员都很客气。如：“刘总，您清华大学总裁班的老师兰晓华推荐我来找您，他认为您可能会对我们的腾讯的移动互联网营销平台感兴趣，因为这些产品为他的公司带来很多好处与方便。”

打着别人的旗号来推介自己的方法，虽然很管用，但要注意，一定要确有其人其事，绝不可能自己杜撰，要不然，顾客一旦查对起来，就要露出马脚了。为了取信顾客，若能出示引荐人的名片或介绍信，效果更佳。

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，对于神秘奥妙的事物，往往是大家所熟悉关心的注目对象。”那些顾客不熟悉、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，推销员可以利用人人皆有的好奇心来引起顾客的注意。

一位销售员对顾客说：“老李，您知道世界上最懒的东西是什么吗？”顾客感到迷惑，但也很好奇。这位推销员继续说，“就是您藏起来不用的钱。它们本来可以用来购买我们的空调，让您度过一个凉爽的夏天。”某地毯推销员对顾客说：“每天只花一毛六分钱就可以使您的卧室铺上地毯。”顾客对此感到惊奇，推销员接着讲道：“您卧室12平方米，我厂地毯价格每平方米为24.8元，这样需297.6元。我厂地毯可铺用5年，每年365天，这样平均每天的花费只有一角六分钱。”推销员制造神秘气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很巧妙地把产品介绍给顾客。

著名营销专家香港中文大学教授兰晓华认为“几乎所有的人都对钱感兴趣，省钱和赚钱的方法很容易引起客户的兴趣。”

销售员要力图创造新的推销方法与推销风格，用新奇的方法来引起顾客的注意。日本一位人寿保险推销员，在名片上写着“76600”的数字，顾客感到奇怪，就问：“这个数字什么意思？”销售员反问道：“您一生中吃多少顿饭？”几乎没有一个顾客能答得出来，销售员接着说：“76600顿吗？假定退休年龄是55岁，按照日本人的平均寿命计算，您还剩下19年的饭，即20805顿……”，这位销售员用一张新奇的名片吸引住了顾客的注意力。

销售员利用向顾客请教问题的方法来引起顾客注意。兰晓华老师发现生活中有一些人好为人师，总喜欢指导、教育别人，或显示自己。销售员有意找一些不懂的问题，或懂装不懂地

向顾客请教。一般顾客是不会拒绝虚心讨教的销售员的。如兰晓华营销团队在设计一家养生产品进入上海酒店市场：“王总，在餐饮营养方面您可是专家。这是我公司研制的菜谱，请您指导，在设计方面还存在什么问题？”受到这番抬举，对方就会接过资料信手翻翻，一旦被不同的菜谱设计能所吸引，营销便大功告成。

销售开场白台词篇二

（交房半年以上）：您好！**先生/女士。我是专业做室内设计的小**，请问您****小区的房子装修了没有呀？（答已经装了/就问有没有朋友介绍. 答没有/就说我们公司有针对性他小区的活动邀请来参加）

（交房不久）：您好！**先生/女士。我是专业做室内设计的小**，请问您****小区的房子什么时候打算装修呀？（答已经装了/就问有没有朋友介绍. 答没有/就说我们公司有针对性他小区的活动邀请来参加）

（交房不久）：您好！**先生/女士。我是小**，专门做室内设计的，我们想帮你们家的房子做一个免费的设计，你看方便吗。（答已经装了/就问有没有朋友介绍. 答不用了/就强调我们的设计和预算都是免费的，多个参考多个对比，尽量邀约来公司看方案）

（交房不久）：您好！**先生/女士。我是专门做你们***小区的样板间装修的设计师小**，请问您****小区的房子需要我免费帮你设计吗？（答装了/就问有没有朋友介绍. 答不用了/就强调我们的设计和预算都是免费的，多个参考多个对比，尽量邀约来公司看方案）

（交房不久）：您好！**先生/女士。我是设计师小**，是我们公司专门设计你们家户型的，你们家的户型我们已经设计了很多套了，所以想约你过来公司了解一下，看哪个风格

和设计更适合你。（答已经装了/就问有没有朋友介绍. 答不用了/就强调我们的设计和预算都是免费的，多个参考多个对比，尽量邀约来公司看方案）

（交房不久）：您好！**先生/女士。我是设计师小**，告诉你一个好消息，我们公司想征集您家****小区的房子，做为我们参加设计比赛的设计作品。然后施工质量和优惠力度上都很大的，所以想约你过来公司了解具体的方案，看哪个风格和设计更适合你。（答已经装了/就问有没有朋友要参加. 答不用了/就强调我们征集做为作品的好处，给他更多的保障，尽量邀约来公司看了解）

（交房不久）：您好！**先生/女士。我是设计师小**，告诉你一个好消息，我们公司想征集您家****小区的房子，做为我们公司的金钻样板房。然后施工质量和优惠力度上都很大的，所以想约你过来公司了解具体的方案，看哪个风格和设计更适合你。（答已经装了/就问有没有朋友要参加. 答不用了/就强调我们征集做为样板房的好处，给他更多的保障，尽量邀约来公司看了解）

（交房不久）：您好！请问是**先生/女士吗？（是的/什么事/干什么）

我是***装饰的，我姓**。目前我们***公司正在对你们****小区，征集示范工程的装修活动，所以想电话咨询你一下，您家的新房近期也要考虑装修和设计的是吗？（答已经装了/就问有没有朋友要参加. 答不用了/就强调我们征集做为示范工程的好处，给他更多的保障，尽量邀约来公司看了解）

（交房不久）：您好！我是***装饰的，*月*号举办****活动，本次活动是专门针对咱们小区新交房的业主的户型现场讲解，还可参观和体验实景样板间，和安排了设计师一对一的免费咨询交流。到时候参加的业主会很多，我这边先帮你预约好

设计师，您看您是上午来还是下午过来呢。

您好！请问是***先生/女士吗？（是的/什么事/干什么）

我是**装饰的客户经理小梁，打电话给您，是有一个好消息要告诉您的，在本周末我们邀请了你们*****小区的业主，一起参加在我公司举行的*****活动。这个活动就是专门针对你们小区的。现场会有专业设计师为您讲解您家的户型布置，和家装方面的知识，像设计风格、施工工艺和如何挑选环保材料等，全面解决您家装修的难题。

您好，请问是***先生/女士吗？（是的/什么事/干什么）

您好！***先生/女士，请问您现在方便接听电话吗？（方便，说吧）

我是***装饰的客户经理小梁，打电话给您，是有一个好消息要告诉您的，在本周末我们邀请了你们*****小区的业主，一起参加在我公司举行的*****活动。现场会有专业设计师为您讲解您家的户型布置，和家装方面的知识，像设计风格、施工工艺和如何挑选环保材料等，全面解决您家装修的难题。

您好，请问是***先生/女士吗？（是的/什么事/干什么）

您好，请问是***先生/女士吗？（是的/什么事/干什么）

我是***装饰公司的，最近我们在做*****活动，如果你感兴趣的话我就详细的给您介绍一下，也费不了您多少时间，多个选择，多个比较，真心希望能帮到您。（答不感兴趣/那就说个不打扰了挂。答有什么活动/那就介绍活动约过来公司）

1、因为到时参加的业主会很多，那我这里先给您预留好座位，您是周六上午过来还是下午过来呢。（确定时间）

2、因为当天很多业主都来，那某某先生（女士）您是和家人一起来还是您一个人来呢？我好提前帮您预留座位。（确定人数）

3、因为活动当天参加的业主很多，那我先给你提前安排好接你的设计师，你是几点能到啊？（确定设计师）

4、因为活动当天很多业主参加，为了能让你更好的了解，我已经给你预留了一个位置，和安排好接待你的设计师了，你的入场编号是68号，接待时间是上午10点，你看10点这样合适吗？（确定编号和时间）

5、因为这个活动很多人报名，名额快完了，但我手上还有两个名额，我先给你预留一个吧，因为这个机会太难得了，那你上午10点能到吗？（确定名额）

销售开场白台词篇三

要想成为优秀的寿险业务员，一定要明白，创意是行销的第一法宝。因此，你要时刻记住你的好话术、好点子。并且尽快采取行动，因为只有行动才有可能成功。如今的寿险市场正在趋向于重复化、多元化、复杂化。怎样才能拥有更多的优质客户，陌生拜访是一个必不可少的方法。

但我经常看到有很多业务同仁，一大早或晨会一结束，马上提着包出去陌生拜访，也有的人在中午或下午进行，但实际效果欠佳。试想，谁会在工作最繁忙的时候，来接待保险业务员。

这里我建议如果要做陌生拜访，最好最佳的时间段应该是在下午4：00——晚上7：00。一般客户通常在下班前会比较空闲，这个时候有见缝插针的可能。5点以后，员工下班了，而老板、经理往往走得晚，拜访到他们的机会和概率会大大提高！

陌生拜访最难的就是开口说第一句话，一个幽默、吸引人、有创意的开场白，往往会起到意想不到的效果。下面为大家介绍几种有效的开场白。

与众不同的开场白——您是我们的客户吗？

“先生（小姐），您好，打扰一下，请问您是我们公司的客户吗？”

回答通常会问“你是什么公司的？”

“哦，我是xx保险公司的。”

如果他说“不是”，那你就说“不要紧，先生，我看您的气质这么好，还以为您是我们公司的客户，这是我的名片，希望我能成为您在我们xx的保险代理人。”

如果他说“是”，那你就说“恭喜您，先生，感谢您支持我们xx，请问您买了什么产品，年交保费多少。”

用这种方式开场，会比较容易捕捉到商机。

与众不同的开场白——我不是来推销保险的，我是来为你们创造现金的！

客户的心犹如一扇暂未打开的门，在那门上有着一把重重的大锁。如能引起他的兴趣，心门就容易打开；如你落入俗套，心门随之就会锁得更紧。

当你昂首进入陌生市场时，很多人会说：“保险推销员又来了。”这个时候你用不着紧张和尴尬，越是这种时候，越要表现出色。

“我不是来推销保险的，我是来为你们创造现金的！”

“创造现金，什么意思？请你解释一下,,,,”机会产生了。

与众不同的开场白——你是上帝。销售的成功，是你努力拜访的结果。

销售的失败，是由于你落入俗套。

顶尖的业务员都有自己的独特开场白。

“先生，你好！今天我专程来拜访你，想了解一下上帝对保险的看法。”“什么上帝？”

亲爱的伙伴，思索一下你的开场白，是不是有创意，是不是有自己的特色，如果没有，就从现在开始改变，小小的改变，大大的不同！

销售开场白台词篇四

在日常生活和工作中，我们用到开场白的场景与日俱增，开场白也可以理解为是在说正事之前的用来简单介绍自己或者烘托气氛的话。怎么写开场白才能避免踩雷呢？下面是小编帮大家整理的经典销售开场白，仅供参考，欢迎大家阅读。

推销员与准顾客交谈之前，需要适当的开场白。开场白的好坏，几乎可以决定这一次访问的成败，换言之，好的开场，就是推销员成功的一半。推销高手常用以下几种创造性的开场白。

几乎所有的人都对钱感兴趣，省钱和赚钱的方法很容易引起客户的兴趣。如：“张经理，我是来告诉你贵公司节省一半电费的方法。”

“王厂长，我们的机器比你目前的机器速度快、耗电少、更

精确，能降低你的生产成本。”

“陈厂长，你愿意每年在生产上节约5万元吗？”

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。”

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，对于神秘奥妙的事物，往往是大家所熟悉关心的注目对象。”那些顾客不熟悉、不了解、不知道或与众不同的东西，往往会引起人们的注意，推销员可以利用人人皆有的好奇心来引起顾客的注意。

一位推销员对顾客说：“老李，您知道世界上最懒的东西是什么吗？”顾客感到迷惑，但也很好奇。这位推销员继续

说，“就是您藏起来不用的钱。它们本来可以购买我们的空调，让您度过一个凉爽的夏天。”

某推销员对顾客说：“每天只花一毛六分钱就可以使您的卧室铺上地毯。”顾客对此感到惊奇，推销员接着讲道：“您卧室12平方米，我厂地毯价格每平方米为24.8元，这样需297.6元。我厂地毯可铺用5年，每年365天，这样平均每天的花费只有一角六分钱。”

推销员制造神秘气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很技巧地把产品介绍给顾客。

告诉顾客，是第三者(顾客的亲友)要你来找他的。这是一种迂回战术，因为每个人都有“不看僧面看佛面”的心理，所以，大多数人对亲友介绍来的推销员都很客气。如：

“何先生，您的好友张安平先生要我来找您，他认为您可能对我们的机械感兴趣，因为，这些产品为他的公司带来很多好处与方便。”

打着别人的旗号来推介自己的方法，虽然很管用，但要注意，一定要确有其人其事，绝不可能自己杜撰，要不然，顾客一旦查对起来，就要露出马脚了。为了取信顾客，若能出示引荐人的名片或介绍信，效果更佳。

人们的购买行为常常受到其他人的影响，推销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。

“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。

推销员直接向顾客提出问题，利用所提的问题来引起顾客的注意和兴趣。如：“张厂长，您认为影响贵厂产品质量的主要因素是什么？”产品质量自然是厂长最关心的问题之一，推销员这么一问，无疑将引导对方逐步进入面谈。在运用这一技巧时应注意，推销员所提问题，应是对方最关心的问题，提问必须明确具体，不可言语不清楚、模棱两可，否则，很难引起顾客的注意。

推销员向顾客提供一些对顾客有帮助的信息，如市场行情、新技术、新产品知识，等，会引起顾客的注意。这就要求推销员能站到顾客的立场上，为顾客着想，尽量阅读报刊，掌握市场动态，充实自己的知识，把自己训练成为自己这一行业的专家。顾客或许对推销员应付了事，可是对专家则是非常尊重的。如你对顾客说：“我在某某刊物上看到一项新的技术发明，觉得对贵厂很有用。”

推销员为顾客提供了信息，关心了顾客的利益，也获得了顾客的尊敬与好感。

推销员利用各种戏剧性的动作来展示产品的特点，是最能引起顾客的注意。一位用品推销员见到顾客后，并不急于开口说话，而是从提包里拿出一件防火衣，将其装入一个大纸袋，旋即用火点燃纸袋，等纸袋烧完后，里面的衣服仍完好无损。这一戏剧性的表演，使顾客产生了极大的兴趣。卖高级领带的售货员，光说：“这是金钟牌高级领带”，这没什么效果，但是，如果把领带揉成一团，再轻易地拉平，说“这是金钟牌高级领带”，就能给人留下深刻的印象。

推销员利用所推销的产品来引起顾客的注意和兴趣。这种方法的最大特点就是让产品作自我介绍。用产品的腿力来吸引顾客。

河南省一乡镇企业厂长把该厂生产的设计新颖、做工考究的皮鞋放到郑州华联商厦经理上时，经理不禁眼睛一亮，

问：“哪产的？多少钱一双？”

广州表壳厂的推销员到上海手表三厂去推销，他们准备了一个产品箱，里面放上制作精美、琳琅满目的新产品，进门后不说太多的话，把箱子打开，一下子就吸引住了顾客。

推销员利用向顾客请教问题的方法来引起顾客注意。

有些人好为人师，总喜欢指导、别人，或显示自己。推销员有意找一些不懂的问题，或懂装不懂地向顾客请教。一般顾客是不会拒绝虚心讨教的推销员的。如：

“王总，在计算机方面您可是专家。这是我公司研制的新型电脑，请您指导，在设计方面还存在什么问题？”受到这番抬举，对方就会接过电脑资料信手翻翻，一旦被电脑先进的技术性能所吸引，推销便大功告成。

销售开场白台词篇五

【导语】本站的会员“pxyie”为你整理了“销售如何开场白”范文，希望对你有参考作用。

在这里值得一提的是，如果是您主动征得客户同意会面的，您的开场白非常重要；而如果是客户主动约见你，客户的开场白就决定了你的开场。

- 1、感谢客户接见你并寒暄、赞美
- 2、自我介绍或问候
- 3、介绍来访的目的（此中突出客户的价值，吸引对方）
- 4、转向探测需求（以问题结束，好让客户开口讲话）

现在我们来 看一个例子：

当销售人员如约来到客户办公室，开场：“陈总，您好！看您这么忙还抽出宝贵的时间来接待我，真是非常感谢阿！

（感谢客户）陈总，办公室装修得这么简洁却很有品位，可以想象您应该是一个做事很干练的人！（赞美）这是我的卡片，请多指教！（第一次见面，以交换名片自我介绍）陈总以前接触过我们公司吗？（停顿）

我们公司是国内最大的为客户提供个性化办公方案服务的公司。我们了解到现在的企业不仅关注提升市场占有率、增加利润，同时也关注如何节省管理成本；考虑到您作为企业的负责人，肯定很关注如何最合理配置您的办公设备，节省成本，所以，今天来与您简单交流一下，看有没有我们公司能协助得上的。（介绍此次来的目的，突出客户的利益）贵公司目前正在使用哪个品牌的办公设备？（问题结束，让客户开口）

从上面的例子可以看出，开场白要达到的目标就是吸引对方的注意力，引起客户的兴趣，使客户乐于与我们继续交谈下去。所以在开场白中陈述能给客户带来什么价值就非常重要。可要陈述价值并不是一件容易的事，这不仅仅要求销售人员对自己销售的产品或者服务的价值有研究，并且要突出客户关心的部分，找出我们即将带给他的产品的结合点。因为，每个人对一件物品的价值是不同的，同样购买一件衣服，有的人考虑的是衣服的款式，有的人考虑的是衣服的质量，有的人考虑的是衣服的品牌等等，他关注的就是这件衣服的价值所在，如果这件衣服有10个好处，顾客也只是考虑2—3个好处就足以促使他购买了，因此，如何找出客户最关注的价值并结合陈述，是开场的关键部分。

那么如何吸引客户的注意力，有几种常用的方法：

1、提及客户现在可能最关心的`问题：

听您的朋友提起，您现在最头疼的是产品的废品率很高，通过调整了生产流水线，这个问题还没有从根本上改善。

2、谈到客户熟悉的第三方

您的朋友王善达介绍我与您联系的，说您近期想增置几台电脑—

3、赞美对方

他们说您是这方面的专家，所以也想和您交流一下

4、提起他的竞争对手

我们刚刚和xx公司有合作，他们认为—

5、引起他对某件事情的共鸣（原则上是客户也认同这一观点）

很多人认为面对面拜访客户是一种最有效的销售方式，不知道你是怎么看的

6、用数据来引起客户的兴趣和注意力

通过增加这个设备，可以使您提升50%的生产效率。

7、有时效性的

我觉得这个活动能给您节省很多话费，同时也截止到12月31日，所以应该让您知道上面这几种方法，可结合交叉使用，重要的是要根据当时的实际情况。当然我们在与客户交谈的时候，一定要以积极开朗的语气对客户表达与问候。

我们经常会发现，我们去与客户会面时，刚开始10分钟气氛很好，可过了一會兒，就不知道和客户谈什么，或者是整个过程只是销售人员一个人在发表演说。一定要记住，为了使

客户开口讲话，一定要以问题结束您的开场白，否则会陷入暂时的僵局，一下子会让我们无话可说。

销售开场白

经典销售开场白

销售开场白怎么说

网络销售开场白

销售开场白技巧

销售开场白台词篇六

各位伙伴：

大家好

晨会现在开始，请就位。

春风中踏出坚实的脚步，夏日里撒下辛勤的汗珠，秋季收获丰硕的成果，冬雪上描绘美好的蓝图，这一一就是我们联合资本的理财精英！伴随着东方都市的节拍，沐浴着暮春和煦的阳光，我们又迎来了充满斗志的一天。在这个收获的清晨，我向大家致一声最真诚的问候：各位优秀的理财精英们，大家早上好！（回应：好！很好！非常好！yes！带肢体动作）

我是今天晨会主持人，×部×组的，由衷地感谢大家对我的支持！相信我们今天都会给自己带来一个良好的开端。这是多么美好的一天啊！（带肢体动作领读）（跟读后呼应）我们充满着爱，感恩，效益□power！

清晨的歌声具有神奇的力量，它能把你领到草原、引进池塘、带进旷野，闻到那淡淡的花香它能唤醒你沉睡的心灵，激发你斗志昂扬，执着追求，奋发向上；现在让我们共同高歌——《真心英雄》 阳春4月是我们耕耘的季节，耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路，信心和勇气缔造新的辉煌！今天我们相聚于此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦！下面让我们用热情的掌声欢迎为大家作展业分享。

销售开场白台词篇七

主持人乙：亲爱的员工

合：大家晚上好！

主持人甲：在这里我们先向大家拜个早年(拱手作揖)

主持人乙：时间如流水，一年的时光就这样悄悄地溜走，是如此的匆忙。

主持人甲：我们公司所取得的成绩是可喜可贺的。这些都离不开在座的各位同仁努力及公司英明领导。

主持人乙：在这里我代表公司向在座的各位表示感谢。谢谢你们一年来的努力。

主持人乙：新年开始了，面对已经逝去的20xx□让我们回顾它，让我们总结它，让我们记住它！

主持人甲：今晚我们用最嘹亮的歌声、欢呼声来迎接崭新的20xx吧！