

最新主持人开场话术 电话销售话术开场白 (汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？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。

主持人开场话术篇一

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……)

主持人开场话术篇二

一名出色的销售人员，一定要有出色的口才，看塑造销售口才的技巧，让客户感受到你的魅力。

销售靠的就是嘴吃饭，所谓“买卖不成话不到，话语一到卖三俏”，可见销售口才其实很重要，现在我们来学习下技巧，让客户感受到你的魅力。

1

用客户听得懂的语言来介绍

销售人员对产品的介绍，首先要简单明了，同时又要用客户听得懂的语言来介绍，要不，你一直长篇大论，用很专业的语言来解说，最终也打动不了客户的心，那等于是白说了。

2

用幽默的语言来讲解

相信每一个人都喜欢和幽默的人打交道，而且很多时候，用你的幽默会更容易打动客户的心，有些话，只是一般的对话，会让人死气沉沉，没说几句就不想说了。

3

态度一定要好

作为销售人员，态度一定要好，所谓“伸手不打笑脸人”，懂得用微笑与客户交谈，首先就会给人一种亲和的感觉，这样也更加容易让人相信你，最终选购你推荐的产品。

4

用形象的描绘来打动顾客

其实，说句现实的话，我们要打动的不是客户的脑袋，而是客户的心，觉得很奇怪吧！因为客户的钱包离它的心最近，打动了他的心，那就等于是打动了他的钱包，很好笑吧！但很实际。

这就是塑造销售口才的技巧，想要成为一个出色的销售人员，

一定要懂得把语言艺术融入到商品销售中，让客户感受到你的魅力。

主持人开场话术篇三

顾客x□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x□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！

（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□x小姐/先生，您好！我姓x□您叫我1小时后来电话的……）

主持人开场话术篇四

作为一名优秀的电话销售话术员，在初次打电话给客户时，必须要在30秒内做到公司及自我介绍，引起客户的兴趣，让客户愿意继续谈下去。即销售员要在30秒钟内清楚地让客户知道下列3件事：

- 1、我是谁，我代表哪家公司？
- 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？

主持人开场话术篇五

销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的医学顾问李明，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……