

# 如何做好股票电话销售的开场白：电话销售开场白-股识吧

## 一、电销话术开场白

这个要你大量的打电话总结出适合自己的经验话术，一般开场白都是一样的，首先介绍自己公司和目的，前1分钟要让对方产生兴趣，一般一个电话是解决不了问题的，需要多次电话才能成功，不同的客户又不同的回答，这要靠大量练习，电话打多了就知道该说什么了，反应就很快了，话要说到客户心理，什么时候你达到既又电销的目的了，又让客户感觉他欠你份人情就OK了

## 二、电话营销话术和开场白？

电话销售其实相对于直销来说更“简单”一点！

开始谈话时别一下就进入主题，要旁敲侧击。

例如你是卖茶叶的，你也许可以这样！

你：“您好，请问您是某某某先生（女士）吗？”

客户：“XXX”（也许你会被拒绝，如没被拒绝如下）你：“您好，我是某某公司的小张（小李，小吴！记住，说小名，这样会更方便你与客户间的交流）”

客户：“XXX”（也许你会被拒绝，如没被拒绝如下）你：“根据公司和我对您的了解，您应该是一位茶道专家吧？”（您应该是一位爱茶人士吧）

客户：“XXX”到这以后，如果客户没有拒绝你，表示你已经成功了一半了！开场白已经出来了，后面就看你自己了！在与客户交流时，你语言可以稍微诙谐一点，这样你们的交流会更轻松！当然根据客户不同，语言组织也不同，一名优秀的电话销售，你必须几句话就能抓住客户心理！销售，你必须先把自己销售给客户，客户才会接受你的产品！所以先要和客户有一定的“心理交流”，千万不要急躁否则注定失败！

## 三、电话销售开场白

原发布者:诺达名师电话销售九种开场白 作为一名优秀的电话销售员，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？电话销售开场白一：直截了当开场法 销售员：你好，女士/先生吗？我是德裕理财俱乐部的理财顾问任奎，打扰您了，我们公司现在做一次市场调研，能否请您帮个忙呢？ 客户：没关系，是什么事情？ ——客户也可能回答：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：女士/先生，你好！我姓任。  
你叫我1小时后来电话的.....) 电话销售开场白二：同类借故开场法 销售员：女士/先生，我是德裕集团西安公司的任奎，我们没见过面，但可以和你交谈一分钟吗？ 客户：可以，什么事情？ ——客户也可能回答：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！我姓任。  
你叫我1小时后来电话的.....) 电话销售开场白三：他人引荐开

## 四、电销话术开场白

您好，我是专业的股票市场投资顾问，能跟您咨询个问题吗？您身边有朋友在炒股票吗？(问候，表明身份，探讨请教的语气来延展话题，切入主题策略)(股票是个大众话题，如果电话对象合理，对股票投资很多人是有兴趣的.)

## 五、电话销售话术第一句怎么说好

您好，我是。

。

。

自报家门

## 六、电话销售话术开场白

电话销售已经成为了现代比较流行的销售方式，拿起电话每个人都会，但是如何通过电话与对方良好的沟通，并达成销售意向，可并不是一件简单的事情了。

成功的电话销售开场白，销售员要在30秒钟内清楚地让客户知道下列三件事：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、我们的产品对客户有什么用途？开场白最好用最简短精炼的语句表达自己的意图，因为没人会有耐心听一个陌生人在那发表长篇大论，而且客户关心的是这个电话是干什么的，能够给他带来什么，没有用处的电话对任何人来说，都是浪费时间。

例如：您好，张总，我是早上果业有限公司XXX，我们公司主要是做各种高档水果、干果产品配送，还有各种干果、红酒、茶油礼盒。

我们的产品您可以作为员工福利、节日礼品发放，还能提供给您的客户，维护好您的客户关系。

注：不要总是问客户是否有兴趣，要帮助客户决定，引导客户的思维；面对客户的拒绝不要立刻退缩，放弃，最主要是约客户面谈。

## 七、电话销售开场白

你好，女士(先生)很高兴为您服务！(然后就可以说自己需要说的了。)

## 八、电话销售开场白怎么说

问候对方，并自报家门。

对客户简单了解，有针对性的介绍产品。

## 九、电话销售开场白要怎么讲？

建议你换工作吧`在深圳这边做电话销售的多如牛毛，一般在人才市场的话都是硬是找不到工作了，才会去做电话销售，在深圳找不到工作的人一般都会先选择做业务，业务里面一般做不了的，最后就选择了做电话营销，`我相信，你也应该知道，待遇也低的可怜，与其这样，还不如早点走，找一个适合自己的工作，实在是没必要在这工作上浪费时间的.....

## 参考文档

[下载：如何做好股票电话销售的开场白.pdf](#)

[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)

[《股票实盘一般持多久》](#)

[《股票开户许可证要多久》](#)

[下载：如何做好股票电话销售的开场白.doc](#)

[更多关于《如何做好股票电话销售的开场白》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/read/4273212.html>