# 2024年开场白话术(5篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-07-23

*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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。开场白话术篇一电话销售...*

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**开场白话术篇一**

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。

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。

电话销售人员：实际上我和××既是朋友关系又是客户关系，一年前他使用了我们的产品之后，公司业绩提高了20%，在验证效果之后他第一个想到的就是您，所以他让我今天务必给您电话。

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。

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。

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。

这一番问话，使对方谈兴浓厚，最终成了非常要好的朋友。

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。

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……

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。

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。

1.在回访时首先要向老客户表示感谢;

2.咨询老客户使用产品之后的效果;

3.咨询老客户现在没再次使用产品的原因;

4.如在上次的交易中有不愉快的地方，一定要道歉;

5.让老客户提一些建议。

①提及对方现在最关心的事情

②赞美对方

“同事们都说应该找您，您在这方面是专家。”

“我相信贵公司能够发展这么快，与您的人格魅力是分不开的。”

③提及他的竞争对手

④引起他的担心和忧虑

⑤提到你曾寄过的信

“前几天曾寄过一封重要的信/邮件给您……”

“我寄给您的信，相信您一定看过了吧!……”

⑥畅销品

“我公司产品刚推出一个月时间，就有1万个客户注册了……”

“有很多客户主动打电话过来办理手续……”

⑦用具体的数字

“如果我们的服务可以为贵公司每年节约20万元开支，我相信您一定会感兴趣，是吗。

1.

销售开场白话术

2.

兽药销售开场白话术

3.

微信营销开场白话术

4.

话术开场白

5.

现货白银话术开场白

6.

电销话术开场白

7.

金融销售话术开场白

8.

电话营销话术开场白

**开场白话术篇二**

开场白的技巧就是要解决客户心中的这些疑虑，只有你的开场白能解决客户心里的这些疑问，这样才能有继续的可能。而其中，第一句话非常重要。通常是表明我是如何知道你的?比如，保险公司和银行信用卡部门合作，第一句话通常说的是：“您好，请问是陈宁华先生吗?我是招商银行客户服务中心的\_\_\_，现在有时间吗，想和您做个回访”。因我是招商银行的信用卡用户，所以就有了对话继续的可能性。

电话营销讲好开场白的技巧二、不要给客户拒绝你的机会

大部分没有受过训练的营销新人往往都在这关上吃了很多亏，只知道说，或提很容易被客户拒绝的封闭式问题，例如好不好，是不是，可不可以。客户一个no字就前功尽弃。

所以优秀的营销在每次对话中，都非常注意问题的设计，基本上都养成以开放性提问结尾的习惯。例如：“我今天找您是为了介绍一项特殊的顾问服务类型“操盘”，您对这样的服务形式了解程度如何呢?”这样客户便不容易挂掉你的电话。

但封闭性问题并不是在整个开场白阶段都不能用，当客户对你的服务感兴趣了，向你请教或咨询意见时，你用封闭式的问题来进行诊断，这个时候封闭式问题变容易建立信任。例如，我在和很多客户沟通时候，客户对如何建立电话行销的团队组织结构非常苦恼，我通常会提问：“你们目前的组织结构可以简单描述一下吗?”(这是开放性问题);“你们有没有专门的人负责开发新客户，维护老客户?这个问题就是封闭性问题了。

电话营销讲好开场白的技巧三、根据不同的人给予不同的利益诉求

每通电话通常时间很短，一般在3.5到4.5分钟。开场白里需要精炼地概括中对目标客户的好处，目标客户要根据不同的职位来进行利益的诉求。

决策层如总经理级别的人天天被财务数字困扰。所担忧的问题都是直接能从数字或运营kpi表达出来的。营销额与利润的增长，成本的降低，单位运营效率的提高等。而且除了自身企业的运营问题之外，他也比较关注竞争对手的动态，自己在行业内的影响等等。所以，你在短时间里，必须巧妙组织你的开场白，说出你要找他的理由。

电话营销讲好开场白的技巧四、设计主要和次要目标

为了使每通电话都有价值，一位专业的电话营销人员在打电话给客户之前一定要预先订下希望达成的目标，如果没有事先订下目标，将会使营销人员很容易偏离主题，完全失去方向，浪费许多宝贵的时间。

装饰公司电话营销开场白技巧

做好充分的准备，对自己的产品或服务有透彻的认识，知道这次电话沟通的目的。

1、拔打电话前要理顺自己的思路，最好能记下要点以免忘记;

2、对企业自身的产品一定有充分的了解。

包括对产品的基本性能，独特之处，与同类产品的先进之处，都必须了如指掌。

开场白：巧妙地自报家门，并快速地进入交谈的主题。

让对方听完以后可以马上记得住你，这样以后你第二次跟进时，就会节省很多的时间成本。

对方在拿起电话时，你应该礼貌的问好，随后报上自己的家门。

在自报家门后，就可以快速地进入交谈的主题了。

要第一时间把公司的产品或服务告之给客户。

特别要注意的是，一定要在第一时间就把您的产品/服务的先进之外、优异之处告之给客户。

换身思考的原则，沟通中在克服种种的心理障碍。

您给别人电话，是为别人提供优异的产品/服务的，而不是来赚人家的钱的。

很多电话营销人员在沟通中，往往会遇到这样的心理障碍，导致在沟通中放不开，带着负罪感来工作，这是一种非常消极的情绪来的。

说话的语速不应该过快，也不应该过慢。

较为理想的语速为240字节/分钟。

说话时咬字要清晰，发音要有中气十足。

如果对方也报上了自己的名字，您一定要记下来，在接下来你们的交谈当中，你可以不时的称呼对方的名字，这会让客户觉得自己是很被重视的，也可以接近你与客户之间的距离。

**开场白话术篇三**

电话营销的开场白，直接决定着营销的成败，世界工厂网的小编收集了一份保险电话营销开场白话术集锦，以供参考。

顾客朱：没关系，是什么事情?

——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……)巧妙电话销售技巧缩短与客户距离感。

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……)

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，我向您简单的介绍一下我们的产品吧……

销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的医学顾问李明。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。

顾客朱：还好，你是?!

大家都喜欢听故事，所以如果用讲故事的方法来介绍自己的产品，就能够收到很好的效果。有一次，我在一家商场调研，我来到海尔冰箱的柜台前，我装做顾客的样子对海尔的销售人员说：“你们的质量有保障吗?”这位销售人员倒没有说那么多，只是给我讲起来海尔的总裁张瑞敏上任时砸冰箱的故事，一个故事讲得我立马对于海尔冰箱的质量肃然起敬了。

我在做培训的时候，总要给学员讲这样一句话：“说话一定要打动顾客的心而不是顾客的脑袋。”为什么要这样说?因为顾客的钱包离他的心最近，打动了他的心，就打动了他的钱包呀!

而打动客户心的最有效的办法就是要用形象地描绘。就像有一次我和太太一起去逛商场，那位买衣服的小姐对我太太说了一句话，使本来没有购买欲望的她毫不犹豫地掏出了钱包，我是拉都拉不住。这个销售人员对我太太说的什么话竟有如此魔力呀?很简单，那句话是：“穿上这件衣服可以成全你的美丽”。“成全你的美丽”，一句话就使我太太动心了。这位女店主真的\'很会说话，很会做生意。在顾客心中，不是顾客在照顾她的生意，而是她在成全顾客的美丽。虽然这话也是赞誉之词，但听起来效果就完全不一样。

幽默可以说是销售成功的金钥匙，它具有很强的感染力和吸引力，能迅速打开顾客的心灵之门，让顾客在会心一笑后，对你、对商品或服务产生好感，从而诱发购买动机，促成交易的迅速达成。所以，一个具有语言魅力的人对于客户的吸引力简直是不能想象的。

**开场白话术篇四**

微信营销话术的开场白要怎样子才显得专业?关于

微信开场白

，下面小编为大家带来

微信聊天开场白

，欢迎阅读参考!

(开场白)对于做股票投资的人：

先生/女士：你好!我是财富证券投资咨询有限公司的投资顾问，我姓曾。

由于当前股市深度整理，调整过大，使更多的股民资金被套，很多股民朋友失去信心，投资去向迷茫，为了更好利用你的资金投资，希望能够帮到你，为了节约时间，请你报一下你的三只重仓股。

第一只(股票代码是什么?买入价格是多少?买了多少股?买了多长时间?第二只。

你炒股多长时间了?)你是做长线还是短线?你炒股的决策依据是什么?是通过朋友介绍还是自己选股?还是和其他公司合作?最近盈亏状况怎么样?为了不打扰你，更好的为你服务，请问你平时什么时候打电话给你比较方便?因为我们这里诊断股票的人特别多。

诊断后，我将第一时间内通知你，希望你的投资收益最大化，在金融理财方面，有什么需要都可以找我，请你拨打我都电话：13，我姓。叫。

在此，希望你开心，感谢你的支持，再见!嗯好的·

有兴趣的话留给我你的姓名和电话·

人们投资投资房地产·投资外汇·存钱进银行，买基金，都是投资方式·我们只是提供多一种选择，大家可以通过比较去选择。

你们公司是做什么的?

我们是金融行业的专业投资理财公司，能帮你更好的利用资金进行保值与增值，降低你理财的投资风险，我们公司有专业的分析师，可以帮你免费提供投资理财咨询，明确你的投资方向。

因为国家正在大力支持和宣传投资金融产业，必然有很多机会，希望你也给自己一个机会，多了解一项投资项目，分化你的投资风险，希望你的投资更加合理，真正做到价值投资。

你们怎么知道我的电话号码的?

是这样的，像你这样有投资理念的人，知道你的电话并不奇怪，你曾经在投资公司留过资料，比如地产，汽车，金融行业等。

而我们公司和各大投资公司，金融机构都有合作，从我们的资料库中调出你的资料，我们没有见过面，只有你的电话而已，由于工作需要，特向你做个调查，向你提供些金融服务。

我现在忙(我没时间，我在开会，我在出差)?

确实没时间。

(下次打)

借口(耽误你一分钟时间，麻烦你记下我的电话和我公司地址)

我没兴趣?

你没有兴趣是因为你还不太了解，我相信你肯花点时间做进一步了解，你会被他的投资魅力所吸引的，现在市场上很多媒体都有报道过黄金投资，大家都在关注，做投资主要的时赚钱，要这样赚钱，要看他的风险性和收益性，认清他的特点，做到从业余到专业。

从投资新手成为一个理财高手，你知道现在赚钱最快的是金融业，相信你身边有很多朋友都是股票投资者，有没有赚钱，你也清楚，是看他们是理财产品和操作技巧。

如果你没有赚钱，是否考虑更换理财产品，如果你操作的不好，是不是应该多学习，投资是为了赚钱，要靠好的投资产品，不了解，要多向专业人士学学。

我们认识也是缘分，我希望我们有空交个朋友，你多了解黄金投资，我们下次约个时间好好聊聊，希望你今天过的开心。

我不懂做投资，不会操作怎么办?

你完全放心好了，不是跟你说过了吗?我公司有专业的投资分析专家，你现在不专业不要紧，只要成为我客户，我们提供信息和咨询服务，指导你如何操盘，我们可以免费提供模拟盘进行学习操作，在你自己操作时有什么技术问题，可以随时与我们沟通联系，让风险最小化，让你及时受益。

当然我公司还会定期举行新老客户进行技术培训和交流，希望你在我们的带领下，成为投资赢家。

六.现在骗人的公司很多，我凭什么相信你们?

是的，你说的也有道理，现在投资领域里面也有一些不良的公司，所以才需要更加谨慎，特别是选择合作公司时，你要考察这家公司的实力背景，我们公司的实力与规模时看得到的。

说的再多，还不如你抽时间过来，目睹我公司的实力。

你说与这样的公司合作，你还用担心什么呢?

对于没从事金融投资的人：

先生/女士：你好!我是\*\*黄金投资咨询有限公司的高级投资顾问，我姓。

由于业务需要，公司特委派我做个市场调查，帮助广大投资者明确投资方向，调查对黄金投资的认识程度，请问你对金融投资了解吗?比如基金，外汇，股票等，你现在在做什么投资呢?(没有做过金融投资)那你在理财方面就落后了，你知道，全国物价上涨，通货膨胀剧烈，银行利息这么低，通过金融行业调查，如果你现在有一百万在银行。

十年以后，只相当于61万的价值，就因为cpi的上涨，以每年5%的递增，你将会损失40万，所以你应该及时合理进行价值投资，以免你的资金贬值损失，同时还能让你的资产稳定增值，为了你进一步了解，我公司在本周有个金融理财讨论，希望你能抽时间过来，，届时将会有权威性投资理财师讲解。

对于没做股票但有做其他投资的人：

我是\*\*黄金投资咨询有限公司的高级投资顾问，我姓。

由于业务需要，公司特委派我做个市场调查，帮助广大投资者明确投资方向，调查对黄金投资的认识程度，请问你对金融投资了解吗?比如基金，外汇，股票等，你现在在做什么投资呢?真为你高兴，你真是个很有投资理财意识的人(市场调查表)我们这个星期六有个黄金讨论。

七.为什么要做投资?

对通货膨胀最好的避险工具

近年来，通货膨胀愈演愈烈导致各国倾向大量缩水，给以存款为主要方式的投资者的个人财产带来了巨大的损失。

相反，黄金本身作为一种货币，具有房屋价值。

另外，国际地缘政治局势动荡不安，中东战争国际恐怖主义造成在这些国家货币信用崩溃，股票已成为人们财产最好的避险工具。

不论熊市还是牛市都有获利机会

股票市场通常被视为一个买方市场，因为在相关的法律架构下，市场并不鼓励放空操作，只可买涨，市场的趋势通常是循环不断的，不管投资者通彻基本面分析法，还是技术面分析法。

在一段时期内倾向都会有明显的价格走势，较容易捕捉市场趋势，是适合套用技术分析法的市场。

7、不会过时

自从中国加入wto以来，中国的金融市场正在加速实现全球化和放宽有关规定，根据中美两国签订的协议，中国加入wto两年后，在中国的外资银行能够经营人民币公司业务。

五年后，外资银行能够经营人民币个人业务-这表明曾经保护中国免受全球金融市场冲击的屏障正在逐步的消失。

中国的金融将直接面对国际投资者的冲击，如何规避黄金风险将成为政府和投资者最为关心的问题。

事实上，一旦人民币可以自由流通，国际金融集团和投资者们将会冲击中国市场，危及中国资本安全和本国企业及个人利益。

在人民币完全流通之前，准备好迎接挑战，而且黄金交易在中国还是一个年轻的行业，学习更多的黄金知识为自己资产保值增值打好基础。

现在，互联网黄金交易代表着黄金市场的未来和发展方向，互联网是交易的载体，而选择和发展正确的技术是黄金交易的关键部分。

互联网意味着无论你在世界的任何地方，可以真正地对这种保持完全控制。

8、易学易懂

无须金融投资专业背景，在中国股票市场有一千多支股票，活跃的有几百支，在北美市场上有上万支股票，要想从中选出理想的股票来，要花相当的功夫和具有相当的水平，越来越多的投资者懂得把投资项目分散，现在你有更好的选择，你可以体验一下。

八，你们能给我保证100%赚钱吗?

投资有风险，您问这个问题证明您不是一个专业的投资者。

任何投资项目也不能保证你100%赚钱，股票投资是一种比较稳的投资品种，但也是有风险的，但我们有严格的交易制度，可以把你的风险控制在一定范围内，以小的风险赚取大的收益，让你的盈利机会增值。

九，跟你们合作我的资金有保证吗?

这个你完全可以放心，像你把钱存银行，你放心吗?一样的，和炒股是一样的，我们的合作伙伴有中国各大银行：我们的实力你不用担心，这些实力也不是随便就可以获得的，对吧!而且我们还有正式的合同保证你的资金安全，入金出金特别方便，所以你不用担心。

十，跟你们合作，我们能得到什么服务?

首先声明，我们公司是做投资的，关于服务和技术指导全由我们公司专业人才提供，你和我们公司合作。

第一，我们的专家团队提供给你第一信息和技术指导，严格的止损止盈设置，尽可能的做好每一笔交易，使你的投资盈利最大化。

第二，我们公司将为客户免费诊断股票，免费为客户指导投资理财，免费为客户申请模拟账号，网上模拟操作，指导模拟操作技术，第三，我们有专业的理财分析师，可以给你提供专业的投资分析，你成为我们公司的合作伙伴，将可以免费参加我公司定期和不定期举行的投资专家讲座。

主讲人都是从事多年投资理财专业人才。

有多年从事黄金、股票、期货、外汇操盘的职业操盘手。

如果你要想成为投资赢家。

必须和赢家在一起。

也许你做过股票.你去过证券公司，证券公司里面自己操盘的客户，分化也很明显，你可以看得到大户和大户在一起，小户和小户在一起，我想问一下，你所在证券公司，投资公司有没有赚钱的投资者，如果没有，你就该换环境，换合作朋友了。

也就是想成功，你就得和成功人在一起。

所以，你跟我们合作，你将复制我们的操盘能力和赚钱能力，(那你们公司有什么能力?)要想了解的话，那就得麻烦你来我公司详细了解一下，看看我们的实力。

十一，你们说的那么好，你们为什么不投钱操作，还要找我们?

我们自己也一直在投资，不光是我们自己做，包括我们的朋友也在做，公司搭建这个交易平台，为了更好的发展，把这个平台做大，做好，特地组织市场营销，有钱大家一起赚，就是因为这样，所以要把这个投资平台告诉你们，国家也在大力推广投资理财品种，只有更多人参与了，才能做活市场，让更多的人受益。

十二、我想考虑一下，和家人商量一下再说。

答：商量…那是应该的，家和万事兴嘛。

但是我想今天我给你详细介绍了我们公司平台，以及我们的服务，可是你的家人对我们公司并不了解，他知道我们的操盘运作原理和方法吗?他知道我们投资的主要特点和投资优势吗?他怎么给你一个专业的建议。

做各种投资是不是也问过你的朋友和家人，他们让你赚钱了吗?如果没有，那么说明虽然你的家人主观上是为了你好，但是客观上他们不专业。

是帮不了你的，它是让您的财富做到保值与增值。

我希望你抽个时间，带上你的家人和盟友来我公司看看，听专家的技术分析、理财分析，让自己更好的把握投资方向，到我们这里来听专家讲座的人很多，我们这边要提前约定名额，怕来的人多了坐不下，安排不好，怠慢客户，希望你能确定一下时间，机会不容错过。

当大家都非常了解这个项目时，您赚钱的机会就少了。

你周末有时间吗?我们在本周末下午2点有投资理财论坛。

您能准时到场吗?

十四、我的钱都套在股票里了，等解套再说吧?

答：看您说的，自己的钱套了，要知道是怎么套的，亏钱是怎么亏的，技术不好，要找机会学，等是不行的。

你是知道的没有不好的股票，只有不好的操作，才会有下次把钱赚到口袋的机会，我认识的很多股票投资者，他们为什么亏钱，很大部分是由于他们赚钱时的不落袋为安，.盈利时贪心，亏钱时死守，等着解套，结果越等越套，你是知道的，5.30被套的股票，到现在都还有很多没解套，甚至还有上市公司退市。

(您的股票是哪支?我们这边有股票分析专家。

可以为您诊断。

一下，为您提供一些建议，看看你这支个股后期有没有增长潜力?)。

您的心情我很理解，大家都不想赔钱，对不对?对个股情况要认真分析，该减仓的减仓.该换股的换股。

对于没有潜力的`死抱着不放，是不明智的选择。

你的股票没有主力资金关注，拉不起来，你不抛，别人抛，抛的人多了，这支股票就继续下跌。

每个被套的股民都不愿面对已经亏钱的事实。

对于没有增长潜力的个股，一定要卖。

不卖已经亏钱了，卖了只是多出点手续费而已。

换句话说，让你重新再买股票。

一般市里是政府和机构在操作不是靠技术和好心态就能挣钱的，在这里你只需要看一支股票，跟着我们学好技术，就可以赚钱，因为这里没有庄家可以操作得动，对于一个投资者，是不会等时间的.以前赚钱讲究的是怎么抓住机会挣钱的，现在赚钱讲究的是技巧和速度。

和专业的人在一起才能学到技术，刘翔如果没有老师的指导，他不可能成功，比尔盖茨如果在非洲，他连电脑都没见过，就算他有230的智商，也不可能成为电脑王国的领袖，不可能成为世界首富。

所以你要改变自己的理财观念，以前没有挣到钱，想想是什么原因。

是自己不专业，还是自己被别人控制，技术、挣钱的能力要掌握在自己手里。

十六、你们是怎么样开户的，如何收费?怎么服务的?怎么分成的?

答：开户是很简单的，在证券公司开户。

只需要和我们公司签下合同资金帐户也是有银行和你自己监管的，股票是双边2‰加上证券公司收3‰～6‰。

和其它费用(规费)左右，由于现在国家也在大力支持这个项目投资，前景非常好。

所以暂未收其它费用，公司免费为客户开户，免费为客户提供理财投资指导。

十七、没有钱?

答;是的xx先生/xx小姐。

资金嘛，大有大为.小有小做，投资是没有上限的，门槛也不是很高，我相信 xx先生/xx小姐一定是具备这个能力的，现在电话里给你介绍，你只是想象的，和现实不一样不象你想象的那样，具体的我希望你能抽时间来我公司了解一下，不知道你本星期什么时间有空，你可以来我们公司或是我也可以去拜访你。

详细的了解这项投资产品。

十八、听说风险很大，我不敢炒.

没有不好的股票只有不好的操作，股票投资是比较稳的投资方式。

以保值增值为基础。

合理的运用您的资金，

十九、我对这一行不熟悉，不想做。

答：你不熟悉，不了解，这是理所当然的，如果你熟悉了，可能我们现在已经是共同命运的投资者了，就像您做生意一样，如果您熟悉的行业已经供大于求，进入衰退期，你在跟风做，肯定赚不到钱，你知道早起的鸟儿有虫吃，做事要做到别人的前面，赚钱也要先人一步嘛!不了解要过来了解一下，了解晚了机会就失去了。

只能看着别人赚钱。

二十、风险大，赚小亏多，不如投资股票或者房地产。

每一个行业都会有亏有赚，就投资来说，房地产的投资资本比较大，由于房地产交易不灵活，占用的时间长。

资金希有，一旦政策不利于行业性的变动，其风险也不小。

风险控制交易灵活，加上有专业化咨询设备和人员的配合，大大提高成功的比率，只要能紧守交易法则，我相信这个行业是很好的行业，要不然我也不会在这个行业发展。

二十一、对投资不了解，不感兴趣，不想做。

a、正因为你不了解，所以才需要了解，也许你现在正忙，对这些陌生但是希望你能抽时间来公司了解，了解完了，觉得不合适，或是不想赚更多的钱，不做也没有关系，今天你不想做，不代表你永远不做。

没有一个人是不想赚钱的，希望你给自己一个赚钱的机会，来公司了解一下，如果你不懂，你可以找个懂点的朋友，一起来了解，相信你朋友了解了他会做，你也会做的，机会是自己把握的，机会是不等人的，需要你自己来了解，改天我给你电话。

希望你认真的考虑一下，我是高级理财师，请记住我的电话：13\*\*\*\*\*，我叫\*\*，也许我忙的时候会忘了和你联系，您有什么需要我帮忙的你可以直接联系我。

b、正因为你不了解，所以才需要了解。

也许你现在很忙，对黄金也很陌生，但是我希望，你抽出时间来了解一下。

给自己一个机会，给自己的资金多一个选择，作为国家重点推荐的投资品种，黄金投资正越来越受到投资者的关注，而且会成为大家投资的重要品种，相信您也是很有投资理念的人，应该知道目前的通货膨帐这么高，为了您资金的保值安全。

为了您的资金能稳定增值，请您抽出点时间过来了解一下，我们是中国黄金协会的会员，协助上海黄金交易所宣传黄金，希望您把握这个机会，。

我们这边的老师都非常优秀，可以相互交流。

没有问题吧，那我们星期六下午14：00见，

二十二、构画梦想(绩效)

现在股票后市看好，希望各位抓住机会。

操盘绩效：由我公司操盘的客户，以保值增值为基础，获得甚多。

你跟我们合作。

我们将会免费为你申请模拟帐号，自己操盘时有任何技术问题，都可通过公司平台进行指导。

您的qq号将会在我们的qq群里，随时掌握技术信息和国际信息，使您的资金以增值保值为基础，稳步赚钱。

您赚到钱了，希望您给我们多介绍客户。

二十三、赢家是否能复制?

要成为赢家，首先要找到赢家，和赢家在一起。

赢家的首要秘诀是环境，古有“盂母三迁”，你原来的合作对象没有帮你挣到钱，那么你就要换地方，换行业，换合作对象。

找对老师，只有这样，才能找到方法，找到适合你发展的环境，你才能学到技术，在投资领域里，真正做到价值投资。

你就不会再担心，你的投资是靠运气，而不是本领，所以赢家是能够复制的。

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。

那么应该怎样做开场白为合适呢?

1、要引起客户的注意的兴趣;

2、敢于介绍自己的公司，表明自己的身份;

4、面对客户的拒绝不要立刻退缩，放弃;

5、在电话里说话的声音要比平时大些，营造出很好的通话气氛;

6、简单明了，不要引起顾客的反感。

我们举一些错误的实例：

错误点：

1、销售员没有说明为何打电话过来，及对客户有何好处。

2、客户根本不在意你们公司成立多久，和谁谁合作，或是否曾经听过你的公司。

(客户不关心的问题，不要放在重点的开场白中，可能我们在实际中还有一些类似的问题，可能没有这么严重)

错误点：

1、销售员没有说明为何打电话过来，以及对客户有何好处。

2、在还没有提到对客户有何好处前就开始问问题，让人立即产生防卫的心理。

错误点：

1、同样问题没有说明为何打电话过来，及对客户有何好处。

2、平常大家都很忙，即使收到资料也不见得会看，而且让他们有机会回答：“我没有收到。

(资料、产品要说明白)

错误点：

1、直接提到商品本身，但没有说出对客户有何好处。

2、不要问客户是否有空，直接要时间。

这里我给大家讲一个非常贴切的例子，我们大家经常会和朋友们在一起的时候，让谁谁今天请客。

b.改变一下，你说“你今天就请客呀!”(今天要重点语调)对方就可能会说，为什么要今天?上当了，现在你们只需要和他说，那明天也行，ok，小有成就。

c.再改一下，“^\_^，你今天收入这么多，羡慕呀，我们是去吃水煮鱼还是烤鸭?呵呵，对方可能会说”“那就烤鸭吧，还便宜点，呵呵。)直接绕过最初的问题，一般人会就你的话进行反映，没有了接口，也就没有了借口。

好了，我们对开场白进行一下总结：在初次打电话给客户时，必须要在20秒内做公司及自我介绍，引起客户的兴趣，让客户愿意继续谈下去。

1.我是谁/我代表那家公司?

2.我打电话给客户的目的是什么?

3.我公司的服务对客户有什么好处?

正确的示例：“您好，是张经理吗?我是中国研磨网市场客户部的李明，我们是一个专注于研磨行业最大的宣传推广媒体和行业最大的网上交易平台，有网络广告和杂志广告。

**开场白话术篇五**

1. 对销售人员来说，销售学知识是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体会销售的妙趣。

2. 一次成功的推销不是一个偶然发生的故事，它是学习计划以及一个销售人员的知识和技巧运用的结果。

3. 推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在积极者身上，才能产生效果。

4. 在取得一鸣惊人的成绩之前，必须做好枯燥的准备工作。

5. 推销前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好推销工具、开场白，该问的问题、该说的话，以及可能的回答。

6. 事前的充分准备和现场的灵感所综合出来的力量，往往很容易瓦解坚强对手而获得成功。

7. 最优秀的销售人员是那些态度最好、商品知识最丰富、服务最周到的销售人员。

8.对与公司有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记。同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等加以研讨、分析，以便做到知己知彼，采取相应对策。

9.销售人员必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，拜访客户这往往是最好的话题，且不致于孤陋寡闻，见识浅薄。

10. 获取订单的道路是从寻找客户开始的，培养客户比眼前的销售量更重要。如果停止补充新顾客、销售人员就不再有成功之源。

11. 对客户无易的交易也必然对销售人员有害，这是最重要的一条商业道德准则。

12.在拜访客户时，销售人员应当奉行的准则是即使跌倒也要抓一把沙，意思是销售人员不能空手而归，即使推销没有成交，也要为客户为你介绍一位新客户。

13. 选择客户、衡量客户的购买意愿与能力，不要将时间浪费在犹豫不决的人身上。

14. 强烈的第一印象的重要规则，是帮助别人感到自己的重要。2 \\) l0 s- q& q9 x1 c 15.准时赴约，迟到意味着：我不尊重你的时间，迟到是没有任何借口的。假使无法避免迟到的发生，你必须在约定时间之前打通电话过去道歉，再继续未完成的推销工作。

16. 向可以做出购买决策的人推销，如果你的销售对象没有权力说买的话，你是不可能卖出什么东西的。

17. 每个销售人员都应当认识到，只有目不转睛地注视着你的可户，销售才能成功。

19、销售人员不可能与他拜访的每一位客户达成交易，他应当努力去拜访更多的客户来提高成交百分比。

20、要了解你的客户，因为他们决定着你的业绩。

21、在成为一个优秀的销售人员之前，你要成为一个优秀的调查员，你必须去发现、去追踪、去调查，直到摸准客户的一切，使他们成为你的好朋友为止。

22、相信你的产品是销售人员的必要条件，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的商品没有信心，你的客户对他自然也没有信心，客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服，倒不如说他是被你的深刻信心所说服的。业绩好的销售人员经得起失败，部分原因是他们对于自己和所推销的产品有不折不扣地信心。

25、对于销售人员而言，最有价值的东西莫过于时间，了解和选择客户，是让销售人员把时间和力量放在最有可能购买的人身上，而不是浪费在不能购买你的产品的人身上。

27、客户没有高低之分，却有等级之分，依客户等级确定拜访的次数、时间，可以使销售人员的时间发挥出最大的效能。

28、接近客户一定不可千篇一律公式化，必须事先有充分准备，针对各类型的客户，采取最合适的方式及开场白。

29、推销的机会往往是稍纵即逝，必须迅速、准确地判断，细心留意，以免错失良机，更应努力创造机会。

30、把精力集中在正确的目标，正确的使用时间及正确的客户，你将拥有推销的老虎之眼。

31、推销的黄金准则是你喜欢别人怎样对你，你就怎样对待别人，推销的白金准则是按人们喜欢的方式待人。

34、客户拒绝推销，切勿泄气，要进一步说服顾客并设法找出顾客拒绝的原因。再对症下药。

35、对顾客周围的人的`好奇的询问，即使绝不可能购买也要热忱，耐心的向他们说明、介绍、须知他们极有可能直接或间接地影响顾客的决定。

36、为帮助顾客而销售，而不是为了提成而销售

37、在这个世界上销售人员靠什么去拨动客户的心弦?有人以思维敏捷、逻辑周密的雄辩使人信服，有人以事情并茂、慷慨激昂的陈词去动人心扉。但是，这些都是形式的问题，在任何时间，任何地点，去说服一个人。始终起作用的因素只有一个：那就是真诚。

38.不要卖而帮，卖是把东西塞给客户，帮却是帮顾客做事。

39、顾客是用逻辑来思考问题、但使他们采取行动的却是感情，因此、销售人员必须要按动客户的心动钮。

40、销售人员与顾客的关系、不需要微积分那样的公式和理论，需要的是今天的新闻呀，天气呀等话题。因此切忌试图用单纯的道理去让顾客动心。

(文章确实有点长，如果你对销售感兴趣，我希望你能静下心来看完。确实很有帮助，这种帮助不是直观的去套这些话术，而是能够给你解答一些疑惑，话术是死的，但是话术后面的思想是想通的。)

很多导购，顾客进门第一句话他就说错了!

一般的导购看到顾客第一句话就是：“你好，欢饮光临!”

“有什么可以帮您的吗?” 错

“先生，请随便看看!” 错

“你想看个什么价位的?” 错

“能耽误您几分钟时间吗?” 错

“我能帮您做些什么?” 错

“喜欢的话，可以看一看!” 错

这是几种常见的说法，但都是错误的说法，开始你就错了，好的开始是成功的一半，那么错误的失败也是失败的一半。

我们可以想一下，顾客听到这些话，会怎么回答你呢?基本上一句话都可以把你搞定，那就是：“好的，我随便看看!”怎么样?听着熟悉吧!

然后顾客看了一圈出去了!再想见他不知道何年何月再相逢了，一件衣服可能一两年，一台电视可能八年，一台冰箱可能十年，如果你卖的是骨灰盒的话，这辈子估计都见不到了!

如果这笔销售不在你那里产生，就在别人家产生，那么你就失去了一次挣钱的机会，可能你的小孩的衣服就成了别人小孩的衣服，你小孩的书包就成了别人小孩的书包。

现实就是这么残酷!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找