# 电话销售话术总结

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-01-07

*电话销售话术总结5篇进行电话销售时，应该遵循合法、诚信、互惠互利的原则，通过了解客户需求、解决客户问题等方式进行开放式谈判，达成双方满意的交易，维护企业和消费者双方的利益关系。以下是小编整理的电话销售话术总结，欢迎大家借鉴与参考!电话销售话...*

电话销售话术总结5篇

进行电话销售时，应该遵循合法、诚信、互惠互利的原则，通过了解客户需求、解决客户问题等方式进行开放式谈判，达成双方满意的交易，维护企业和消费者双方的利益关系。以下是小编整理的电话销售话术总结，欢迎大家借鉴与参考!

**电话销售话术总结（精选篇1）**

1.电话销售技巧第1要点：必须清楚你的电话是打给谁的。

有许多销售员还没有弄清出要找的人时，电话一通，就开始介绍自己和产品，结果对方说你打错了或者说我不是某某。还有的销售员，把客户的名字搞错，把客户的职务搞错，有的甚至把客户的公司名称搞错，这些错误让你还没有开始销售时就已经降低了诚信度，严重时还会丢掉客户。因此，我们每一个销售员，不要认为打电话是很简单的一件事，在电话营销之前，一定要把客户的资料搞清楚，更要搞清楚你打给的人是有采购决定权的。

2.电话销售技巧第2要点：语气要平稳，吐字要清晰，语言要简洁。

有许多销售员由于害怕被拒绝，拿起电话就紧张，语气慌里慌张，语速过快，吐字不清，这些都会影响你和对方的交流。我经常接到打来的销售电话，报不清公司名称，说不请产品，也弄不清来意，只好拒绝。有时就是弄清他的来意，就要花几分钟，再耐着性子听完他的介绍，结果还是不明白产品到底是什么？所以，在电话销售时，一定要使自己的语气平稳，让对方听清楚你在说什么，最好要讲标准的普通话。电话销售技巧语言要尽量简洁，说到产品时一定要加重语气，要引起客户的注意。

3.电话销售技巧第3要点：电话目的明确。

我们很多销售人员，在打电话之前根本不认真思考，也不组织语言，结果打完电话才发现该说的话没有说，该达到的销售目的没有达到。比如：我要给一个自己产品的潜在客户打电话，我的目的就是通过电话交流让对方更加了解我的产品，有机会购买我的产品。有了这个目的，我就会设计出最简明的产品介绍语言，然后根据对方的需要再介绍产品的性能和价格。最终给对方留下一个深刻的印象，以便达成销售目的。所以，电话销售技巧利用电话营销一定要目的明确。

4.电话销售技巧第4要点：在1分钟之内把自己和用意介绍清楚。

这一点是非常重要的电话销售技巧，我经常接到同一个人的销售电话，一直都没有记住他的名字和公司。究其原因，他每次打电话来，都只介绍自己是小张，公司名字很含糊，我时间一长，就不记得了。在电话销售时，一定要把公司名称，自己的名字和产品的名称以及合作的方式说清楚。在电话结束时，一定别忘了强调你自己的名字。比如：某某经理，和你认识我很愉快，希望我们合作成功，请您记住我叫某某某。我会经常和你联系的。

5.电话销售技巧第5要点：做好电话登记工作，即时跟进。

电话销售人员打过电话后，一定要做登记，并做以总结，把客户分成类，甲类是最有希望成交的，要最短的时间内做电话回访，争取达成协议，乙类，是可争取的，要不间断的跟进。还要敢于让客户下单，比如：某某经理，经过几次沟通，我已经为你准备好了五件产品，希望今天就能给你发货，希望你尽快汇款。丙类，是没有合作意向的。这类客户，你也要不定期的给他电话，看他有没有需求。

**电话销售话术总结（精选篇2）**

一、准备工作

知己知彼，才能百战百胜么！所以打电话之前准备工作必不可少。

首先要明确电话的目的，是为了拓客、顾客经营、产说会邀约、还是转介绍等等。

其次就是对准顾客进行一个简单的了解，并且做好自身的心态、情绪方面的调节，同时注意说话的语速和情感态度！

二、开场话术

1直截了当开场法

营销员：你好，朱小姐/先生吗?我是某公司的保险咨询顾问小王，打扰你工作/休息，能否帮我们做一个市场调查呢？

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。

营销员必须马上接口：那我一个小时后再打给你吧，谢谢你的支持。然后，营销员要主动挂断电话!

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!我姓王。您叫我1小时后来电话的……)巧妙电话营销技巧缩短与顾客距离感。

2自报家门开场法

营销员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的保险咨询顾问小王。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)

营销员：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。

营销员：是这样的。

3他人引荐开场法

营销员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的保险咨询顾问小王，您的好友李四是我们的忠实用户，他觉得您也非常适合这样的保障，所以就把您介绍给我了

顾客朱：李四?我怎么没有听他讲起呢?

营销员：是吗?真不好意思，估计李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。

营销员：那真不好意，我向您简单的介绍一下我们的产品吧……

4故意找茬开场法

营销员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的保险投资顾问小王，最近可好，不知您还记得我吗?

顾客朱：还好，你是?!

营销员：是这样的，半年前我们给您打过电话，推荐给您一款产品，您当时说考虑一下，现在我们这款产品进行了升级，更加符合您的需求，您要不要再听一下呢？

三、异议处理

异议处理是必不可少，也是最难的部分！常见的异议处理有哪些呢？

1顾客：我没时间，你有什么事情

这点我当然理解。正是因为你很忙，所以我才特地打电话来和你预约，以免浪费你的时间。请问礼拜二下午你比较方便呢，还是礼拜四下午比较方便？我们约个时间谈谈。

记得采用二选一的法则，而不要直接问顾客“您什么时候有空呢？”这样你得到的回答几乎都会是：没空！

2顾客：我已经有社保和医保了

1、你也知道中国是一个人口大国。社会保障体系的特点呢就是广覆盖，低保障，保而不包，如果真得了个大病的话，这些是远远不够的。况且现在很多好点的或者说进口药品都是自费药物医保是不报销的，所以这一块的缺口需要商业保险做一个很好的补充，让我们更加生活无忧。

2、对，社保和医保都挺好的，是咱们最起码的人生保障，不过也有一个漏洞，就是我们发生意外身故或全残的时候是不被保障的，何况还有我们的家人，也不会帮我们照顾的，这一块的缺口就需要用咱们这个计划来做一个很好的补充。这样人身保障才能更加完备。才能让你没有后顾之忧。

3顾客：我有亲戚朋友在保险公司

嗯，虽然你有朋友在保险公司上班，这并不重要，重要的是你拥有保障了没有。我相信你也有朋友在卖房子，卖车子，卖衣服，但是我相信你所有的东西并不完全都是向你朋友购买的吧？

你一定会选择适合自己的房子，性能好的车子，自己喜欢的衣服，是吗？买保险也是同样的道理。重要的是选择适合自己的保险产品，并选择一个专业的销售人员为你服务，你是我的顾客，我是销售人员，你有什么问题尽管问我，千万别客气。

4顾客：没有钱

1、我能够体谅你的立场，我相信每个月为自己存储蓄几百块也不会影响到你的生活品质吧，再说这个钱也不是让你消费掉。也不是拿不回去的。让自己养成一个节约钱的好习惯的同时，还额外多了一份高额保障，是两全其美的事情，我们通知到的顾客都参加进来了的。

2、你真会开玩笑。如果我们现在真没有钱，我想你也不希望自己将来也没有钱吧。所以从现在开始，每天为自己节约一点点零花钱。想想当时发行股票认购的时候大部分人都说没钱。现在看。当时买的人全部发财了。如果大家那时就有先见之明，当时借钱也要买。

3、你太客气了。不过我可以理解你的问题和担忧，我们领一般固定薪水，每个月也有一定的支出。例如，房贷，车贷，生活费，现代人真实蛮幸苦的。但是我们必须正视没有钱这个问题，正是因为没有钱。我们才更需要保障。因为自己和家人更不能承受突如其来的大病而造成的庞大的损失啊。

5顾客：我公司福利好，已经帮我买了各种保险

1、那还是非常不错的哈，你指的是单位的社保医保还是基本的意外险呢？我们办理过的顾客当中也有很多是国家公务员啊。他们反应福利待遇虽然不错，可是一旦出现什么事情，营养费，误工费，都是自己掏，费用也是蛮高的，能有一份返本的保险做一个补充也是不错的。反正钱存那里都是存么！

2、首先恭喜你拥有一份基本的保障，不过就目前来说，社保医保或是公司提供的福利保障，他们都是属于基本保障，这是远远不够的，万一生了个大病，我们都希望得到最好的治疗，而不仅是一般的普通治疗，所以应该为自己多买一份保险，况且现在社会变化快，说不定哪天，你会离开现在的公司有更好的发展，有一份属于自己的保障，你会走得更轻松。

**电话销售话术总结（精选篇3）**

话术一:\"我要考虑一下\"成交法

当顾客说他要考虑一下时，我们该怎么说?

销售员话术:

\_\_先生(小姐)，很明显的，你不会花时间考虑这个产品，除非你对我们的产品真的感兴趣，对吗?

我的意思是:你告诉我要考虑一下，该不会是只为了躲开我，是吗?

因此我可以假设你真的会考虑一下这个事情，对吗?可不可以让我了解一下，你要考虑一下的到底是什么呢?是产品品质，还是售后服务，还是我刚才到底漏讲了什么?\_\_先生(小姐)，老实说会不会因为钱的问题呢?

话术二:\"鲍威尔\"成交法

当顾客喜欢某个产品，但习惯拖延做出购买决定时，我们怎么办?

推销员话术:

美国国务卿鲍威尔说过，他说拖延一项决定比不做决定或做错误的决定，让美国损失更大。

现在我们讨论的不就是一项决定吗?

假如你说\"是那会如何?

假如你说\"不是没有任何事情会改变，明天将会跟今天一样。

假如你今天说\"是这是你即将得到的好处:1、……2、……3、……

显然说好比说不好更有好处，你说是吗?

话术三:\"不景气\"成交法

当顾客谈到最近的市场不景气，可能导致他们不会做出购买决策时，你怎么办?

销售员:

\_\_先生(小姐)，多年前我学到一个人生的真理，成功者购买时别人都在抛售，当别人都在买进时他们却卖出。

最近很多人都谈到市场不景气，而在我们公司，我们决定不让不景气来困扰我们，你知道为什么吗?

因为现在拥有财富的人，大部份都是在不景气的时候建立了他们事业的基础。

他们看到的是长期的机会，而不是短期的挑战。

所以他们做出购买决策而成功了。

当然他们也必须要做这样的决定。

\_\_先生(小姐)，你现在也有相同的机会做出相同的决定，你愿意吗?

话术四:\"不在预算内\"成交法

当顾客(决策人)以他们公司没有足够预算为借口，准备拖延成交或压价，你怎么办?

推销员:

\_\_经理，我完全理解你所说的，一个管理完善的公司都必须仔细地编制预算。

预算是引导一个公司达成目标的工具，但工具通常本身需要具备有弹性，你说是吗?

假如今天我们讨论的这项产品能帮你的公司拥有长期的竞争力或带来直接利润的话，作为一个公司的决策者，\_\_经理，在这种情况下，你是愿意让预算来控制你呢，还是由您自己来主控预算?

话术五:\"杀价顾客\"成交法

当顾客习惯于对你的优质产品进行杀价时，你怎么办?

销售员:

\_\_先生(小姐)，我理解你的这种想法，一般顾客在选择一样产品时，他会注意三件事:

1、产品的品质;2、优良的售后服务;3、最低的价格。

但现实中，我从来没有见过一家公司能同时提供最优秀的品质、最优良的售后服务、最低的价格给顾客。

也就是这三项条件同时拥有的情况是不太可能的，就好比奔驰汽车不可能卖桑塔那的价格一样。

所以你现在要选择产品的话，你是愿意牺牲哪一项呢?愿意牺牲我们产品优秀的品质，还是我们公司优良的售后服务呢?

所以有时候我们多投资一点，能得到你真正想要的东西还是蛮值得的，你说是吗?(我们什么时候开始送货呢?)

话术六:\"NOCLOSE\"成交法

当顾客因为某些问题，对你习惯说:\"NOCLOSE\"你该怎么办?

推销员:

\_\_先生(小姐)，在生活当中，有许多推销员他们都有足够理由和足够的自信说服你购买他们的产品。

当然，你可以对所有推销员说\"不\"。

在我的行业，我的经验告诉我一个无法抗拒的事实，没有人会向我说\"不\"当顾客对我说\"不\"的时候，他不是向我说的，他们是向自己未来的幸福和快乐说\"不\"。

今天如果你有一项产品，顾客也真的很想拥有它，你会不会让你的顾客因为一些小小的问题而找任何的理由和借口而对你说\"不\"呢?

所以今天我也不会让你对我说\"不\"!

话术七:不可抗拒成交法

当顾客对产品或服务的价值还不太清晰，感觉价格太高，仍有一定的抗拒点时，你怎么办?

销售员:上了这个课你感觉可以持续用多久，你觉得可以在未来的日子里让你多赚多少钱?

顾客:1000万!

销售员:未来5年多赚1000万，那你愿意出多少钱来提高这些能力呢?

顾客:\_\_?(10万)

销售员:假如不用10万，我们只要5万呢?假如不用5万，只需1万?不需1万，只需4000元?如果现在报名，我们只需要20\_元你认为怎么样呢?可以用20年，一年只要100元，一年有50周，一周只要2元，平均每天只要投资0、3元。

0.3元/天，如果你连0.3元/天都没有办法投资，你就更应该来上课了，您同意吗?

话术八:\"经济的真理\"成交法

当顾客想要最低的价格购买最高品质的产品，而你的产品价格不能商量，怎么办?

销售员:

\_\_先生(小姐)，有时候以价格引导我们做购买的决策是不完全正确的，对吗?没有人会想为一件产品投资过多的金钱，但是有时候投资太少，也有它的问题。

投资太多，最多你损失了一些钱，但投资太少，你损失的可就更多了，因为你买的产品不能带给你预期的满足。

这个世界上，我们很少发现可以用最低价格买到最高品质的产品，这是经济社会的真理，在购买任何产品时，有时多投资一点，也是很值得的，对吗?

假如你同意我的看法，为什么不多投资一点，选择品质，比较好一点的产品呢?毕竟选择普通产品所带来的不是你能满足的。

当你选择较好的产品所带来的好处和满足时，价格就已经不很重要了，你说是不是呢?

话术九:\"十倍测试\"成交法

当顾客对产品价值还没有完全认识，不敢冒然决定的时候，你的产品或服务又经的起十倍测试的考验，你可以用这个方法。

销售员:\_\_先生(小姐)，多年前我发现完善测试某件事情价值的方法，就是看这件事情是否经得起10倍测试的考验。

比如，你可能投资在住宅、车子、衣物、珠宝或其它为你带来快乐的事情上，但在拥有一阵子之后，你是否能够肯定回答这个问题:你现在愿不愿意为这个产品支付比过去多10倍的价钱呢?

就象今天你上了一个课程，帮助你增加了个人形象和收入，或投资了某件产品改善了你的健康，那你所付出的就值得了。

在我们日常生活中，有些事情我们认为我们享受所带来的好处之后，我们愿意付他10倍价钱?你说是吗?

话术十:绝对成交心法

自我暗示:我可以在任何时间销售任何产品给任何人!

吸引注意力的电话销售开篇当你主动打电话给陌生客户时，你的目的是让这个客户能购买你介绍的产品或服务。

然而，大多数时候，你会发现，你刚作完一个开头，就被礼貌或粗鲁的拒绝。

现在，就让我们来看一下，怎样有效组织开篇，来提高电话销售的成功率。

一般来说，接通电话后的20秒钟是至关重要的。

你能把握住这20秒，你就有可能用至多一分钟的时间来进行你的有效开篇，这其中包括:

1.介绍你和你的公司

2.说明打电话的原因

3.了解客户的需求

4. 说明为什么对方应当和你谈，或至少愿意听你说下去。

引起电话另一端客户的注意

主动打出最重要的事莫过于唤起客户的注意力与兴趣。

对于素不相识的人来说，一般人都不会准备继续谈话，随时会搁下话筒。

你需要准备好周密的脚本，通过你的语言、声音的魅力引起对方的注意。

**电话销售话术总结（精选篇4）**

保险行业采用电话销售方式可以大范围的节省营销成本，但同时也对销售人员的电话销售技巧有所要求，在这里为大家介绍一下汽车保险电话销售技巧，希望对大家在所帮助。汽车销售市场的快速壮大，使汽车保险行业得到了发展，市场容量不断扩大，使得各个保险公司加强了汽车保险业务的力度，如何提高汽车保险电话销售技巧就是其中主要的一块内容。

汽车保险电话销售人员第一个技巧就是要让自己先明白汽车保险可以为参保者提供什么，可以让参保者得到什么，这就需要销售人员要熟练掌握自己的产品服务特点及功能。这也是汽车保险电话销售人员要与电话那头的人沟通讨论的问题。

接下来我们来看一下汽车保险电话销售的基本技能：

1、充分的准备工作

积极主动与充分的准备，是挖掘客户、达到成功的最佳动力。抛开对所售产品的内容准备不说，作为保险电话销售人员，在给客户打电话前必须做好这些准备工作，包括对所联系客户情况的了解、自我介绍、该说的话、该问的问题、客户可能会问到的问题等，另外就是对突发性事件的应对。

因为电话销售人员是利用电话与客户进行交谈的，它不同于面对面式的交谈，如果当时正遇到客户心情不好，他们可能不会顾及面子，把怒火全部发泄在电话销售人员的身上，这就要求电话销售人员在每次与客户打电话之前，对可能预想到的事件做好心理准备和应急方案。

2、了解所销售产品的内容和特点

多数情况下，客户听到汽车保险就已经对产品有个大致的概念了。但涉及到汽车保险的具体内容，还需要电话销售人员给予详细介绍，尤其是突出对所推荐产品特点的介绍，目的是吸引客户的购买。当然这些介绍必须是以事实为依据，既不能夸大客户购买后能够享有的好处，又不能通过打击同行业的其它产品而突出自己的产品，否则很可能会弄巧成拙，反而得不到客户的信任。

3、随时关注和收集有关信息

由于汽车保险是与大家生活息息相关的，作为此行业的从业人员，在平时应多注意与汽车保险相关的事件的发生。尤其对于汽车保险电话销售人员，在与客户进行交流的时候，一些负面消息的报道，极会使客户产生对此行业的坏印象，也是客户引发疑问最多的地方或者是客户拒绝我们的重要理由。这要求保险电话销售人员既要了解和分析这些负面新闻，同时也要收集正面的消息和有利的案例，必要时用事实说服客户，更会打消客户的疑问，从而达成购买意愿。

4、具备不断学习的能力

所有行业的所有人都要加强学习，有句话叫活到老学到老。作为汽车保险电话销售人员，不断加强学习更是非常重要的。学习的对象和内容包括三个方面：第一，从书本上学习。主要是一些理论知识，比如：如何进行电话销售、销售技巧等；第二，在实践中学习。

单位组织的培训，讨论等，都是大家学习的机会。另外，同事之间也要利用各种机会，相互学习；第三，从客户处学习。客户是我们很好的老师，客户的需求就是产品的卖点，同时销售人员也可能从客户处了解同行业的其它产品。汽车保险电话销售人员要珍惜每一次与客户交流的机会，尽可能获取更多的信息，补充更多的知识。

5、认真倾听

当向客户推荐汽车保险产品时，客户都会谈出自己的想法，在客户决定是否购买时，通常会从他们的话语中得到暗示，倾听水平的高低能决定销售人员成交的比例；另外，认真倾听客户所说的话，有目地的提出引导性问题，可以发掘客户的真正需要；再有，认真的倾听同滔滔不绝的讲述相比，前者给客户的印象更好。

6、正确认识失败

保险电话营销中的客户拒绝率是很高的，成功率大致只有5%-10%左右。所以，对保险电话销售人员来说，客户的拒绝属于正常现象，也就是说，销售人员要经常面对失败。这些失败不都是销售人员个人的原因所致，它是人们对于大环境——国内诚信度、小环境——保险行业内的问题等综合性的反映。作为保险电话销售人员，应该正确认识这种失败，同时站在客户的角度看待他们的拒绝，这些都会增加对于失败的心理承受力。

7、分析事实的能力

按照历史数据的统计，在90-95%的拒绝客户中，有大约一半是客户在电话中一表示出拒绝，销售代表就会主动放弃。如何尽可能地挖掘这部分客户的购买潜力，使一次看似不可能达成任何交易的谈话变成一个切实的销售业绩，对保险电话销售人员来说，克服电话拒绝，提高对于事实的分析能力是非常关键的。

保险电话销售人员在向客户推荐产品时，遭到的拒绝理由多种多样，比如：没有需要、没有钱、已经买过、不信任、不急迫、没有兴趣等。

但是客户说的不一定都是实话，他们往往不会在一开始就告诉销售人员拒绝的真正理由，销售人员应该认识到，客户的拒绝并不代表他对所推荐的产品不感兴趣，因为有很多其他因素左右着客户的决定，例如对于你所代表公司的信任程度、服务情况、与竞争对手相比的优势等等，这时需要电话销售人员要有一定的敏锐度，具备对于事实的分析能力，从客户的言谈中分析出客户是否存在需求和购买能力，从而利用一些技巧，说服客户购买产品。

８、及时总结的能力

因为保险电话销售结果的失败属于正常现象，相反，成功销售的几率相对较少。电话销售人员要对每一次的成功案例给予及时总结，找出成功销售的原因，分析成功是偶然现象，还是由于销售人员的销售技巧、话语、真诚度等方面打动的客户。保证在以后的销售之中，避免导致失败的地方以获取更多的成功。

**电话销售话术总结（精选篇5）**

一、就是电话名录的价值。

具体说来，要选用最新版的名录。就必须要用今年的名录。使用去年的或者更久以前的名录是没有效率的。使用旧名录打电话，可能更多听到的是“某人已经卸任了”“总经理去年过世了”“您拨的号码错误”之类的回复。接下来，要把有产品购买需求的客户整理到名录里。 如果要卖的产品会像企业保险那样对税务决算(节税)起作用，或者对盈利企业的成本控制起作用的话，还要将相关的目标企业也放进名录里。这次我们使用的名录是从事甄选、销售企业名录的大型名录公司提供的数据，看了以后，确定M先生的名录完美无缺。如果想快速的集合到有价值的客户名录迅速开展电话销售工作，可以考虑从一些大型名录公司手上购买数据。

第二、构想完美的电话销售台词后再开始打电话。

社会上很多人都讨厌跟别人预约或者打电话销售。还有人说害怕打电话。但是我已经不害怕了，因为我发现了使打电话不再恐怖的唯一方法。那就是预先构想完美的电话台词，然后边照着念边打电话。为什么人们都讨厌打电话、害怕打电话呢?原因只有一个，那就是突然听到未知的事情，难于快速反应，就会紧张和不安。所以，“自己如何引出话题”“被别人反问时如何回答，如何变被动为主动”像这样先把预想到的问答题写成谈话手册，再打电话，这可是非常重要的写不出来的东西也说不出来，人类原本就是这样的。而且只要能说出来就能写出来。所以，打电话之前，必须要把自己要说的写在纸上，好好整理，这个过程不可或缺。接下来，把写在纸上的东西用心的诵读练习，才可能取得约见的成功。这是不可或缺电话销售技巧。所以建议您：“这次也先写下一个简单的电话台词，然后再通过打电话找出不足、慢慢地完善它。”所谓完善“电话台词”就是先要制作一个基础性的脚本，在这个脚本上不断改善，逐渐把它演变成高质量的东西。为了达到、句句完美的效果，有些电话销售大人花两个月时间修改15次台词，都是极平常的事。

第三、步使命感。

“当我们有了销售客户名录和电话销售台词，其实就可以立即打电话了。可是我们介绍的产品是什么样的产品呢?有多优质呢?怎样给对方带来好处呢?”“如果不清楚这些，不能为自己的产品‘陶醉’其中，说话就没有底气哦，语言就没有魅力了。所以，你首先要十分熟悉自己的公司产品，并且用自己的语言给组织起来，构想完美台词。

学习这些产品知识，在您解释给客户的时候，客户不一定能懂得。但更重要的目的是为了你在打电话时心里想着“这产品太棒了…‘一定能满足客户的要求”。只有带着这样的心理打电话才能精神饱满、狂热积极地向客户灌输你的想法，从而成功获得约见机会。

所以，打电话前就要先了解产品直到“迷恋”自己的产品为止。我一直坚信，这个过程绝对不容忽略。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找