# 电话销售有哪些话术

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-04-10

*电话销售有哪些话术（精选9篇）电话销售有哪些话术 篇1 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...*

电话销售有哪些话术（精选9篇）

电话销售有哪些话术 篇1

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?

电话销售有哪些话术 篇2

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?

电话销售有哪些话术 篇3

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?

电话销售有哪些话术 篇4

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?

电话销售有哪些话术 篇5

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?推销员销售话术：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?

电话销售有哪些话术 篇6

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20xx元你认为怎么样呢?可以用20xx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?

电话销售有哪些话术 篇7

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!

电话销售有哪些话术 篇8

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?)

电话销售有哪些话术 篇9

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?销售员销售话术： 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?

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！