

关于电话邀约技巧

培训大纲

电话邀约的作用和意义

电话邀约的流程

电话邀约拒绝处理

电话邀约需要注意的细节

一、电话邀约的作用和意义

1. 销售面谈前的重要环节

2. 提升客户接触率的有效方式

(1) 营销成本最低

(2) 主动出击，容易联系到客户

(3) 通过非现场方式增进客户与业务员之间的了解

(4) 有效的电话邀约可以提高销售面谈的成交率

3. 电话邀约的意义

※建立起自己专属的维护客户群

※建立起定期的客户联络计划

※通过电话联络记录明确客户需求

※通过电话联络过程完善客户信息

※取得与准客户见面的机会

※电话邀约不仅能开发新客户，还可以维护老客户

※主动的电话邀约可以降低客户流失率

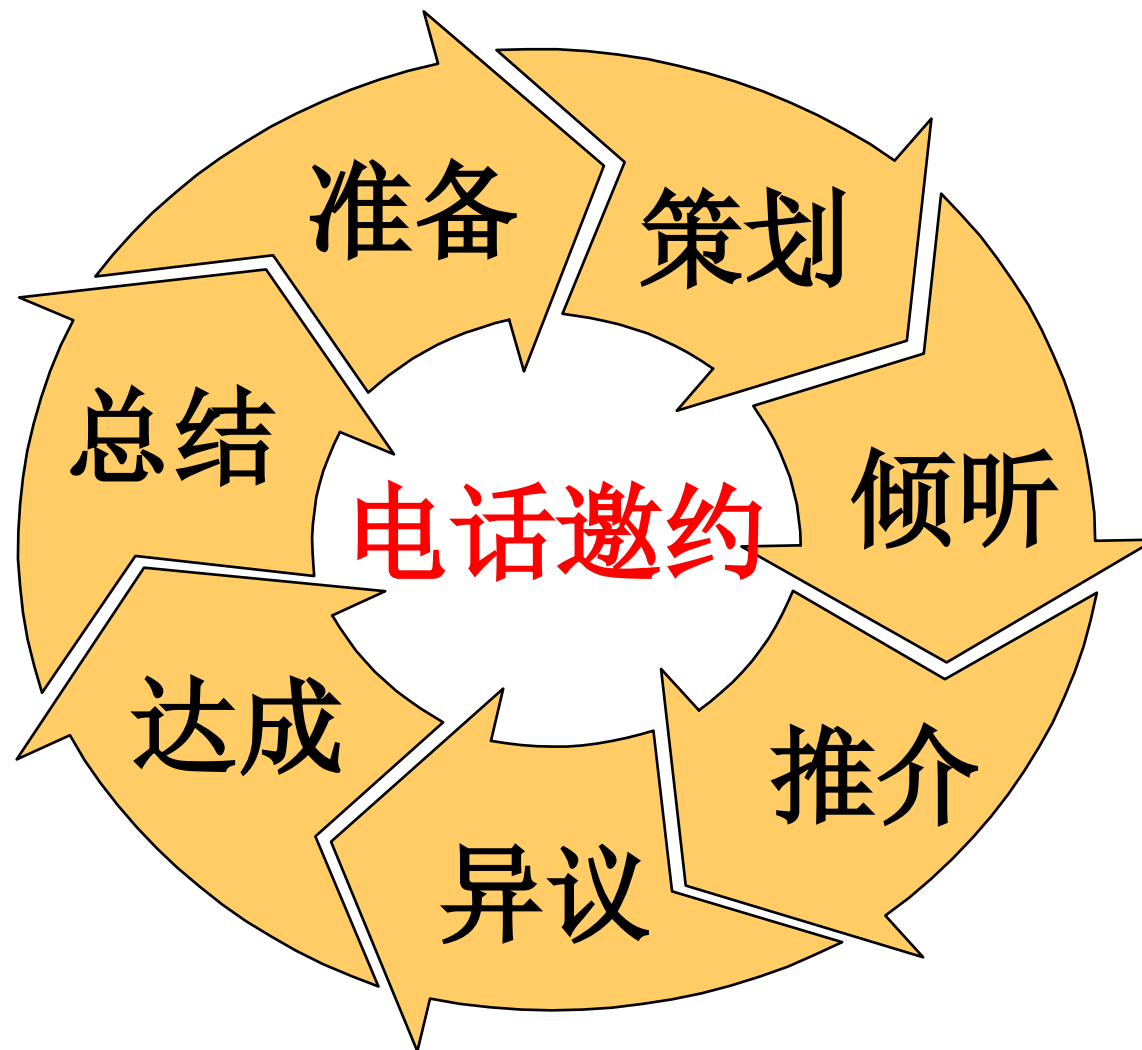
4. 电话邀约的目的



电话约访的目标

业务员用电话接触准客户
的唯一目标是取得“销售面谈”
的机会。

二、电话邀约的流程



打电话前的准备



心态

微笑



坐姿

资料本



记录本

笔



1. 打电话前的准备之软件

(1) 心态准备

- 心态要平和，反正彼此没有见过，不了解被拒绝是正常的
- 下一个电话是你成功的起点

(2) 声音

- 你的声音要让对方听起来是放松且清晰的
- 声音当中要富有激情和自信
- 语速要适中

(3) 微笑

- 你的声音是有力量的，而微笑使它变得更加强大
- 微笑也是一种自信的表现

(4) 坐姿

- 正确的坐姿可以使你的声音更加完美
- 正确的坐姿可以使你的自信心空前膨胀

2. 打电话前的准备之硬件

(1) 客户资料本

- 完整的客户资料是通向成功的第一步

(2) 电话邀约记录本

- 详细记录和客户沟通的过程
- 有效的把握客户的需求点，为面谈做准备

(3) 笔

- 好记性不如烂笔头
- 要养成记录的好习惯

二、电话邀约流程第二步“策划”

1. 策划“开场白”

开场白的公式：主动寒暄 → 确定目标 → 自报家门 → 切入主题

入主题

好的开场白可以让客户愿意和你多聊一聊，因此除了“现在讲话

方

便吗”之外，接下来该说什么就十分重要了。（如果是之前打过电话的

客户再次打电话时可以问一些开放式的问题如“今天的股票行情怎么样啊

开场白举例：

毁灭式的开场白：

您好，请问您是xx公司的xx经理吗，我是恒众科技的xxx。

比较理想的开场白：

您好，请问您是xx公司的xx经理吗，请问您现在方便通话吗，您公司是经营xxx，在百度（360、搜狗）做过推广是吗？效果怎么样啊？.....。

开场白中自我介绍要求：

要求：情绪饱满、热情、亲切；语言吐字清晰、响亮

可以适当加快语速，以免对方挂断电话。

在通话中如何激发目标客户的兴趣：

利益接近法：强调我的产品会给你带来什么样的利益。

好奇接近法：强调我的产品有哪些与众不同。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/398005141112007001>