

通电话

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1678112671164012.html>

范文网，为你加油喝彩！

怎么鉴别玉-机油压力过高图标



2023年3月6日发(作者：幼儿创意画)

7—话术入口：

第一通电话

入口：第一通电话就是大街上追女孩 客户就是美女。

大街上很难追到女孩，是因为环境恶劣？不安全？不了解？如果

以上问题都解决了，就能追到她？！所以，女孩不同意接受你，本质

上她没有得到足够多的好处！同理，电话中客户拒绝你的时候，是

因为他觉得不安全？他不理解你？本质上是客户没有从你的话术和

描述的预期中得到足够多的利益和好处！

据心里学研究，每个女人心中都渴望奇迹，渴望有艳遇的机会，并

且男人和女人相互之间有吸引，这是本能！同理，客户潜意识中都渴

望能有贵人相助，渴望奇迹，渴望最好能一本万利！我们让他做的投

资员工心态不就是个投资回报比极高，一本万利的事情吗，所以客户

从本质上和我们有相互吸引的关系！

所以第一通电话就是让客户感到特殊和尊重，与客户建立信任感

和安全感。塑造价值和能提供的帮助，引发客户想和你交流的欲望，

预约第二通电话较长的电话沟通时间（5-10分钟）和较好的沟通环

境（比如晚上或不忙的时间沟通）

第二通电话

入口：我是谁？你是谁？你应该是谁？十分钟成交法

我是谁，我的价值是什么：锡恩是什么样的公司？姜博士是谁？

我是谁？锡恩能帮助您解决什么问题？我们锡恩如何做的？我们

以前服务的客户有哪些？

你是谁，你的企业执行问题：您对企业执行力是否满意？您企业

执行不力表现在哪些方面？你需要解决什么问题？

你应该是谁？以客户价值名义来“要求”客户一定参加opp：

你的企业应该是什么样子？你的管理应该是什么样子？有较强执行

力的团队应该如何做事？我要求你一定要参加opp。

二话术心态

整个话术中以“四人心态”贯穿始终：强者心态、大人心态、

男人心态和商人心态。

三话术内容

第一通电话

A:你好，某总。我拨您这个号码已经是第五次了，有点紧张；我知道

您每天接这种电话很多，但无论如何请只给我两分钟时间，好吗？（示

弱，语气自然真诚）

B:你说吧/什么事？

A:我是姜汝祥博士旗下锡恩公司的..！锡恩公司是中国执行力第一品

牌，专著于研究战略和执行力的咨询公司！

B:（客户如果没有打断，就顺畅的直接说下去）

A:因为我有个客户××企业（选择标杆型客户！），也是做××业的，

我为他提供服务已经快一年了，我第一次看到您企业的介绍就觉得和

他企业很像，而且您和那位×总都是四三十多岁年轻有为，当时我就

想无论如何也要争取一次和您通话的机会。

B:是吗（笑）/有什么事直接说！

A:X总，我今天打电话是想邀请您参加在×时间为企业家举办的“快

乐总裁大本营”，这是锡恩黄埔训练营的体验班，让您体验到如何让

自己少加班，让员工多加班还不要加班费！(调侃语气)如何像孙中

山一样，打造您自己企业的黄埔军校！现在请您给我一个机会，让我

为您提供这个活动现场服务，这将是我这个星期最有价值的时刻！

B:你发一份资料过来看看

A:好的，我把资料和报名表传真过去，您确定一下人数好吗？您的传

真号是：*****吗？我三分钟之内给您发过去，十分钟之内跟您确

认！×总，再见！祝您上午好心情！

第二通电话（十分钟后）

A：你好，×总！（熟络，热情）传真您都看过了吧？人数您都确认

好了吗？

B：没时间

A：对，您说的很对！像您企业做到这么大这么优秀，您基本上都很

忙，是吧？但真正你认为值得的，你一定愿意放下手里的事去，是吧？

如果有个秘诀能让您让自己少加班，让员工多加班还不要加班费，您

一定愿意体验一下，是吧？（调侃）

B:企业太小

A:对，您说的非常对！我很喜欢您这样能灵活周转的企业，但未来您

一定是想把企业做的更大更好的，没错吧？目前，把企业做大只靠老

总一个人是不行的，优秀的企业都是靠强大的团队是吧？所以有这样

一个机会，中国执行力第一品牌——锡恩公司教您如何打造执行团

队，你一定愿意体验一下，对吧？

B:还是不了解你们

A:对，您说的简直太对了！像您这样一个优秀的企业家，在你不确

定一个课程的价值的话，你是绝对不会去的，是吧？而且我们这样的

公司姜博士讲课一天就是30万，你一定觉得很贵是吧？所以与其上

当去听，不如先来体验一下，是吧？

B:暂时定不下来

A:对，您的考虑非常周全，我爸爸（哥哥）考虑问题也很谨慎，我很

喜欢做事周全严密的人。像您这样优秀的思路很清晰的企业家一定非

常善于把握住机会，对吧？像这样的整个上海只限定三十家企业参加

的宝贵的机会，您一定不会轻易错过，而且一定会把主动权掌握在自

己手中，是吧？所以，您一定会选择先确定下来这件事情，然后按

照您的时间管理原则合理规划时间，来体验一下，对吧？

B：你们这样的公司太多了

A:对，您说的太对了，真是见多识广！您一定见过很多咨询公司，

大多数都是骗子，你说是吧？（客户会说：哪里，还有很多公司不错）

我们锡恩咨询公司是咨询业的奔驰和宝马，只有强者才能服务强者，

您相信我们能够帮到你吧。您愿意给机会和我们合作，是吧？

第三次沟通（回传后）

A: ×总，你好！我已经收到您传来的报名表。恭喜您做了一个

企业家的英明的选择，恭喜您成为锡恩公司的客户！（兴奋&热情）

同时。。。非常荣幸能认识您，想给您送来一份礼物——姜博士的最新

畅销书《请给我结果》，您看您是明天上午有时间还是下午呢？

B：明天没时间

A：好啊！那就后天上午吧。这本书实在是太好了，主要是应该对您

特别有帮助，我非常让您早点看到！这本书已经被译为日韩等多种文

字畅销海内外并且一经发行就被青啤总裁金志国预定了30000册作

为员工的必读手册呢！

B：那好吧。

A：那好。×总，我后天上午过去给您送书，顺便把门票也给您送过

去！×总，后天见。祝您工作愉快，一切顺利！

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发