

技巧：客户拒听电话 12招顺利过关 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_8A_80_E5_B7_A7_EF_BC_9A_E5_c123_288579.htm 准客户拒绝电话约

访时，常常有下面十二种电话话语，对每一种话语，电话行销者可用以下相应的礼貌话语回答，可望约访成功。（1）

“哦！是关于哪方面的事呢？”（准客户的名字），这些构想有可能对您非常重要，我希望能够当面向您解说清楚，另外，我还有一些细节性的问题必须与您讨论，请问您（时间）有空或者（时间）有空，我可以去拜访您吗？（2）“把资料寄来就好。”我很乐意这样做。（准客户的名字），但是这些构想只有在符合您个人需求时才有用，有一些细节性的问题我必须亲自和您讨论，请问您有空或有空，我可以去拜访您吗？“你把资料寄过来就可以了。”当然可以，同时

这些资料具有很高商业价值，事实上我今天下午会在您公司附近，我可以把资料直接拿给您。（3）“不，那时我有事要做。”“不，那时我要去拜访朋友。”（准客户的名字）

，很抱歉，我一定是选了一个不恰当的时间，那么约或是否会更好？（4）“我有个朋友也在从事这种服务！”如果您这位朋友就是您的服务代理人，我相信他一定给您提供了很好的服务，不过，我并不是想重复您已拥有的东西，请问您有空或有空，我可以去拜访您吗？（5）“我没钱！”（准客户的名字），您的判断一定是对的，不过，我要提供给您

的构想有可能是您从来没有听过的，现在最好先了解以备不时之用，请问您有空或有空，我可以去拜访您吗？“你说的产品我知道了，就算想买现在也没钱。”是的，陈先生，我

相信只有您最了解公司的财务状况，是吧？而我们这套系统就是帮助您更好的节约成本、提高绩效。你一定不会反对吧？（6）“您只是在浪费您的时间！”您这样说是不是因为您对我们服务不感兴趣的原因？（衔接下面一个回答）（7）“我对你们服务没兴趣！”（准客户的名字），我也觉得您不会对您从来未见过的东西产生兴趣，这也是我要去拜访您的原因。我希望我所提供的资讯足够让您作出明智的决定，您或会在办公室吗？“信我看过了，你提的东西我们没有兴趣。”这我理解，没有见过的产品谁也不会贸然做决定，你说是吧？所以我在想今天下午或明天上午亲自去拜访您，我们曾经作过详细的市场调查，这个产品对像您这样的企业有很大的帮助，您看我是今天下午还是明天上午亲自把资料带给您看比较方便呢，还是……？（用没兴趣来回绝你，你要给他这样的观念：梨子好不好，你要亲口尝。）（8）“我很忙！”这是为什么我先打电话来的原因，（准客户的名字），我希望我可以在一个您较方便的时间来拜访您，请问您有空或有空，我可以去拜访您吗？“这段时间我一直忙，下个季度吧。”是啊，您管理这么大大公司，忙是一定的。所以我才会先给您打电话，以便确认一下您的时间，不至于浪费您更多宝贵的时间。（9）“我真的没有时间。”事实证明，您能把这个企业发展成这样的规模，就证明您是一位讲效率的人。我在想：您一定不会反对一个可以帮助贵公司更好的节约成本、节省时间、提高工作效率的系统被您所认知，是吧？（10）“你这是在浪费我的时间。”如果您看到这个产品会给您的工作带来一些帮助，您肯定就不会这么想了，很多顾客在使用了我们的产品后，在寄回的“顾客

意见回执”中，对我们的产品都给予了很高的评价，真正的帮助他们有效的节省了费用，提高了效率。（没有时间拒绝你，你要用这样的观念：最忙的人不一定是成功的人，成功的人必然追求效率。）（11）“你就在电话里说吧。”我去拜访您，大概只需要510分钟，向您亲自做个演示，以便于您更好的了解我们的产品，您说是吧？（12）“我不需要。”在您没有看到我们的资料之前，您的这些想法我都理解。这也是我想拜访您的原因之一。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com