

如何给客户留下深刻印象的开场白 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E7\\_BB\\_99\\_E5\\_c28\\_33596.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E7_BB_99_E5_c28_33596.htm) 开场白是销售人员与客户见面时，前两分钟（如果电话行销的是前30秒）要说的话，这可以说是客户对销售人员第一印象的再次定格（与客户见面时，客户对你的第一印象取决于衣着与销售人员的言行举止）；虽然经常讲不能用第一印象去评判一个人，往往我们的客户却经常用第一印象来评价您，这决定了客户愿不愿意给你机会继续谈下去。在这里值得一提的是，如果是您主动征得客户同意会面的，您的开场白非常重要；而如果是客户主动约见你，客户的开场白就决定了你的开场。开场白一般来讲，包括以下几个部分：1.感谢客户接见你并寒暄、赞美 2.自我介绍或问候 3.介绍来访的目的（此中突出客户的价值，吸引对方） 4.转向探测需求（以问题结束，好让客户开口讲话）现在我们来查看一个例子：当销售人员如约来到客户办公室，开场：“陈总，您好！看您这么忙还抽出宝贵的时间来接待我，真是非常感谢阿！（感谢客户）陈总，办公室装修得这么简洁却很有品位，可以想象您应该是一个做事很干练的人！（赞美）这是我的卡片，请多指教！（第一次见面，以交换名片自我介绍）陈总以前接触过我们公司吗？（停顿）我们公司是国内最大的为客户提供个性化办公方案服务的公司。我们了解到现在的企业不仅关注提升市场占有率、增加利润，同时也关注如何节省管理成本；考虑到您作为企业的负责人，肯定很关注如何最合理配置您的办公设备，节省成本，所以，今天来与您简单交流一下，看有

没有我们公司能协助得上的。（介绍此次来的目的，突出客户的利益）贵公司目前正在使用哪个品牌的办公设备？（问题结束，让客户开口）从上面的例子可以看出，开场白要达到的目标就是吸引对方的注意力，引起客户的兴趣，使客户乐于与我们继续交谈下去。所以在开场白中陈述能给客户带来什么价值就非常重要。可要陈述价值并不是一件容易的事，这不仅仅要求销售人员对自己销售的产品或者服务的价值有研究，并且要突出客户关心的部分，找出我们即将带给他的产品的结合点。因为，每个人对一件物品的价值是不同的，同样购买一件衣服，有的人考虑的是衣服的款式，有的人考虑的是衣服的质量，有的人考虑的是衣服的品牌等等，他关注的就是这件衣服的价值所在，如果这件衣服有10个好处，顾客也只是考虑2-3个好处就足以促使他购买了，因此，如何找出客户最关注的价值并结合陈述，是开场的关键部分。

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](http://www.100test.com)