

客户不乐意接电话？怎么办？

产品名称	客户不乐意接电话？怎么办？
公司名称	北京利远讯通讯技术开发中心
价格	.00/个
规格参数	WX公众号:电话营销技巧
公司地址	中国北京海淀区 北京市海淀区翠微路
联系电话	18601289897

产品详情

如果在凌晨两点钟的时候，我打电话给你，把你从睡梦中吵醒，你愿意接吗？这个问题，问过不少于100个人，只有不超过5个人愿意接到这样的电话。

如果再问，凡是在凌晨两点的时候立刻接我电话的，将获得5000元的奖金，你愿意在凌晨两点钟的时候接到我的电话吗？

所有人都希望快点举行这样的电话送奖活动，甚至会承诺凌晨2点之前保证不会睡觉。

为什么会这样？

因为在第一种情况下，我打电话给你，你会觉得这是一个麻烦；而第二种情况下，我打电话给你，你会觉得这是一个带来切实利益的机会。

作为销售，最难堪的莫过于自己连话都没说，就被客户挂了电话！这简直是比悲伤还要悲伤的故事！

你明明非常有诚心，为什么客户不愿意搭理你？你明明想说的内容非常吸引力，为什么客户连听都不愿意听？

客户为什么不乐意接你的电话？

1、无法激起客户的兴趣

我们的很多销售，每次打电话给客户时，开口闭口都谈买卖的问题。客户不是销售，不像我们整天都在

考虑问题，所做的所想的都跟自己有关的事情。

而我们打电话给他们时，只询问了我们自己感兴趣的问题，却不去关心客户所关心的问题，自然是难以激起客户的交谈兴趣的。

2、给客户带来压力和麻烦

就像前面半夜里打电话给客户的案例一样，销售顾问在打电话给客户时，总是爱追问客户考虑得怎么样，客户在面对这样的问题时，是很难回答的。

这就如同在谈恋爱时，总是追问女朋友愿意不愿意嫁给你一样，你追问的越急，她就越不知道如何回答你，这会给对方造成很大的心理压力。

销售中也是这样，刚开始的时候，客户还会敷衍一下你。到最后，被你问烦了，干脆直接来一句“没考虑好”。

3、没有给客户带来切实利益

人们只对关系到自己切身利益的事情投入精力去关注。就像你在读这篇文章一样，如果对你的实际工作没有任何益处，你还会继续往下读下去吗？肯定不会。

4、你打电话的时间不对

在客户开会的时候，忙着工作的时候，正吃饭的时候，午休或周末睡懒觉的时候，或者心情很不好的时候，你刚好打电话过去了，客户心里肯定不爽，不骂人就已经算是礼貌了。

5、你的电话毫无创意

每次开头都是先做自我介绍，然后再询问考虑得怎么样，从来没有改变一下说话的方式和内容，你打了几次电话之后，客户已经熟悉了你说话的套路。

你刚说完上半句，他就知道你下半句要说什么了，没有什么新鲜的或有用的信息提供给他，他能乐意接你的电话吗？