　　　　　　　　　　　 テレアポ トークスクリプト

|  |  |
| --- | --- |
| ゴール |  |

|  |  |
| --- | --- |
| フロント  トーク  ＝＝＝＝＝  安心感訴求  +  興味付け | 例）  お世話になっております。  私、株式会社○○の鈴木と申します。  突然のお電話になりましたので（㋮）不信感を持たせてしまっていたら大変申し訳ありませんが(→)  弊社○○業界（地域）でシェアNo1の創業20年目の会社になりますのでまずはご安心頂きたく。  今回○○様にご案内したいお話がありましたので、お電話させていただきました。  実は今（㋮）**弊社で○○というキャンペーンを実施しておりまして。**  ○○様なら必ず需要があると思いまして、どうしてもご案内したかったものですから。(→) |

|  |  |
| --- | --- |
| 本題  トーク  ＝＝＝＝＝  サービス  概要  +  お客様への  メリット  +  詳細の説明 | 例）  今回ご案内したいサービスは（㋮）4月からの新しい保険プランでして。  ○○さんへのメリットとしては（㋮）**月々の保険料が最大○%下げられて、保証内容は据え置きに出来るものです。** |

|  |  |
| --- | --- |
| クロージング  トーク | 例）  是非、もう少し詳しい話をさせていただきたいのですが。  来週もしくは再来週で、空いている時間を教えていただけないでしょうか。 |

|  |  |
| --- | --- |
| ニュアンス  指示ルール | 例）  ・テンポよく話す = 赤色 　・十分に間を開ける =（㋮）  ・ゆっくり丁寧に話す = **太字** 　・間を開けずに話し続ける = (→) |