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 = (→) |