

电话机器人代理电话外呼系统

产品名称	电话机器人代理电话外呼系统
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

呼叫中心服务中，无论是呼入型还是外呼营销，从业人员都有一项核心能力：能快速并且敏感捕捉客户需求/痛点，并结合业务特点简明扼要向客户介绍产品/服务。沟通，是一门艺术，特别是即时通讯工具越来越普及的。相关研究表明即时通讯工具的便利性，以及人越来越懒，促使现在越来越多的人更喜欢在线沟通，比如房间里的朋友通过即时通讯工具让客厅的朋友帮忙倒一杯温水，蹲厕所的朋友让外面的朋友帮忙补充厕纸，搁在以前，更多会用“呼喊”来解决上述问题。电话机器人代理电话外呼系统。互联网丰富了人与人的沟通方式，增加了人与更多人的触点，却让人逐渐丧失简单的沟通能力，长远来看，对于呼叫中心外呼营销人员来讲，拥有良好的沟通能力有望成为从业人员的职业竞争壁垒。除此以外，呼叫中心外呼工作环境的复杂性，可以培养外呼营销人员一个良好的面对挫折的心态，增强抗压能力，提升社会适应性。有成功学大师认为，做人-做事-管事-管人-谋事-成事-主事是走向人生的七个阶段，忽略成功学的表象，我们分析这七个阶段在呼叫中心外呼营销中的适用性，不难发现，其实在呼叫中心行业中，电话外呼人员要想获取更多收益，同样需要走过这七个阶段。做人-人之本性：以马斯洛需求层次为理论支撑，除了生理和安全的基本生存需求外，中阶需求为尊重和社会需求这类归属感需求，怎么理解呢？在一个安全的温饱不愁的社会里，我们的需求从基本生存需求自然转向中阶的归属感需求，意味着我们更希望归属于某个团体，成为其中的一员，并得到团体的重视、尊重、关心和照顾。应用到职场，那么初进一个环境就要做一个公认的好人，让大家提起自己就竖大拇指，一致评判这人可交、大度、容人等类似的评价，这样才能得到很多机会，同样也才能在和谐的环境里愉悦的工作。你的人品总能使的同事记住你，在将来的日子里，如果同事成功了，同样会给自己很多的拓展机会；做事-核心技能：在职场环境，做事是一个展示自己能力的过程，一个碌碌无为的“好”人，和同事无法形成合力。对于呼叫中心行业外呼人员而言，进入该行业首先要参加的就是座席业务技能的培训，然后就是根据自己的工作职责来认真完成每一件事。这个是做事阶段，做事的圆满度完全取决于你的上级主管的要求，每件事都能出色的完成上级交代的任务，那么你就会顺理成章的进入下一个职业阶段；管事-业务管理：做好每件事的同时就已经在上级主管面前留下了深刻印象，而主管一般也都会将更多的工作交由你来办，甚至是一些超越自己职责范围内的，而正是那些超越自己职责范围内的事情更能考查一个人的工作能力，这些事情也能圆满的完成，在上级主管的心目中就已经深深地烙下了良好的印象，越来越多的事交由你来办，这些事情集中在一起就需要自己进行合理调度和科学安排，一般这个阶段是过的*充实的，也是*累的，需要有一种韧劲来坚持住，随着主管交办的事情越来越多，对每件事情也都明白了该怎样去处理，这样就要进入到下一个职业阶段；管人-管理入门：随着事情的增多，人的精力是有限的，当交办的事情个人精力已经无法完成时，一般上级主管就会配备助手交与你来带领他们完成这些事情，之所以这样

，完全是对你的能力的一种认可，*直接的就是交给你办事放心，而由你带领着这些助手来完成这些工作，也不会差到哪里去。这个阶段是比较漫长的，小到管一个人，大到管成百上千人都一样是这个管人模式。具体到我们这个行业那就是话务班长、话务主管、运营总监等等职务。以上阶段属于被动阶段，所有的工作都是按照别人的指示和领导，发挥了主观能动性就能很好的完成，在企业内部，大多处于中层管理职位，下面的几个阶段是主动工作阶段，也使得自己能够有所提升和积累更多的有自己特色的职业生涯阶段，基本进入高层管理阶段。谋事-策划入门：当需要你来策划，将部门的业务拿到社会上来运作，需要走出你以前能够掌握的小圈子的时候，不知不觉间就进入了职业生涯的谋事阶段，这又一次锻炼了你的阅历面，和你的举一反三的能力。每一件事的策划有可能没有经验可以借鉴，而这就需要你来规划所有的细节。并付诸实施，付诸实施的过程中有成功有失败，这会使得自己积累了*为宝贵的商战经验。在呼叫中心行业，*常见的就是一项新业务的全面展开的由内到外的执行方案；成事-策略入门：在谋划事情的过程中，只有多次成功，事情的发展完全在谋划之列，而顺理成章的达到结果，这才能够使得自己形成自己的风格，也能够使自己变得更加自信。也只有经过了若干次的成功才能真正全方位培养市场中所需要的睿智。从而达到未雨绸缪，决战千里的境界；主事-事业：当进行一个全新的谋划没有了胆怯，没有了顾虑与犹豫的时候，那你在这个行业可以说已经全面锻造成才，足可以担当重任，通过不断的成事的展示，在业界应该也是小有名气，有了一个行业中的人脉网，那么下一步的职业生涯规划完全是信马由缰，自由的来规划自己的事业，可以去担当职业经理人，也可以选择自主创业，这样的情况下锻造出来的人才去主事成功的可能性会更大。呼叫中心外呼营销人员如果具有以上的大格局和人生规划，在漫长的职业生涯中，客户的不解、暂时的业绩不顺，都是小case。坚定的目标，知道自己要什么，外呼营销人员会迎来人生，在7个阶段中，每个阶段都会有考验，你也会付出相应的代价，但是正因为有如此的抗阻能力，你才会跨过舒适区，达到新阶段，并且勇敢的迈向更高阶段。当然，还有一些人曾自命不凡，并不清楚自身能修炼到什么程度，为追求跳跃式的发展而付出了惨重的代价，这在行业中也屡见不鲜，没有经过谋事就直接主事，只能造成因经验的不足，人脉的不广，资金的不富裕等等原因而失败。每一个阶段培养核心的技能/能力，是保持职业竞争力的先决条件，职场人应该铭记于心，面对被智能机器人替代的风险——呼叫中心外呼营销，坐席人员更应该努力践行。