

电话机器人已经第几代了

产品名称	电话机器人已经第几代了
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

电话销售人员在拨打电话前，一定要做好充分的准备，兵家不打无准备之仗。以下一些必备的电话销售技巧，是电话销售人员应该知道的。一：要对自己的产品/服务有透彻的认识拨打电话前要理顺自己的思路；对企业自身的产品一定有充分的了解。所谓充分的了解，就是包括对产品的基本性能，独特之处，与同类产品的先进之处，都必须了如指掌。如果连你对自己的产品都认识不清，那么试问你是如何将你的产品介绍给你的客户的呢？二：掌握一套自己非常熟悉的交谈模式也就是，一开始应该说什么，接下来应该说什么，如果客户问不同的问题，你应该怎么样回答。客户有可能会问哪些问题，怎么样把客户引导到产品的兴趣点上来。作为电话销售人员，在拨打电话前一定要充分准备好。拨响电话后，就应该将精力放在与客户的沟通之中了。当然，上述过程应该一气呵成。不要让对方等了大半天都没反应，否则一个潜在的客户，就会因为你慢吞吞的反应而浪费掉了。三：要学会尊称得体的称呼可以提高作为电话销售人员的你的品位和素质。一般对男性尊称“先生”，对女性尊称“小姐”或“女士”。如果您知道客户的具体职位或职务的，可称呼其职位，并在前面冠以客户姓氏，如“杨经理”、“陈部长”、“李总”等。除此之外，以下的一些常用语言，电话销售人员也要掌握。敬语：“劳驾，费心了！”、“……对不起，打扰了。”、“非常感谢！”、“对不起”、“耽误”、“妨碍”、“打扰”、“请”、“请赐教。”“请支持。”、“帮助”、“理解”、“支持”、请教、借光、劳驾、久仰、幸会、拜托、告辞。四：做好沟通记录电话销售人员在开始电话沟通之后，要学会做电话记录。对需要回访的客户，一定要二次跟进，让客户觉得他受到了会员级别的服务。让他感觉备受尊重。五：要学会巧妙地自报家门让对方听完以后可以马上记得住你，这样以后你第二次跟进时，就会节省很多的时间成本。对方在拿起电话时，你应该礼貌的问好，随后报上自己的家门。说话的语速不应该过快，也不应该过慢。较为理想的语速为240字节/分钟。说话时咬字要清晰，发音要有中气十足。六：快速地进入交谈的主题在自报家门后，就可以快速地进入交谈的主题了。时间对电话销售人员来说很宝贵，同样，对客户来说也很宝贵。没有人有时间或有兴趣听一个陌生人在那里不着边际的胡扯的。您要*时间把公司的产品或服务告之给客户。特别要注意的是，一定要在*时间就把您的产品/服务的先进之处、优异之处告之给客户。七：要学会提问提问有什么用？提问的作用就是挖掘客户的潜在需求。客户不会一打通电话后，就会马上告诉你，他需要什么什么的产品或服务。要根据您的产品的功能、性能，由浅到深的向客户提问。在回答客户提问的过程当中，把客户的关注引导到您的产品/服务当中来，激起其购买的兴趣。