

电话机器人的出现带动了什么样的经济

产品名称	电话机器人的出现带动了什么样的经济
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

企业的质检是需要固定周期进行的，通过对质检结果的比对，也能够反映出所做的业务调整是否有效。为此，呼叫中心质检提供不同周期性质检任务的设定，管理者可以设定质检的质检对象、方案、频次、时间等，从而使AI自动地按照设置完成质检执行，呈现质检结果。

11、开场白的技巧

1. 要引起客户注意的兴趣。现在电话营销对开场白的要求越来越高，一个标新立异的开场白能一下子引起客户的兴趣，使你从众多的电话销售中脱颖而出，让客户把你定义为有效电话，而不是骚扰电话，你才有继续说下去的可能。
2. 敢于介绍自己的公司，表明自己的身份。做为电话销售人员，要有自信，要敢于说出自己公司的名字，表明自己的身份，大胆地介绍自己的产品，清楚表达自己的意图，只有这样顾客才能在短时间内知道你是做什么的，从而判断你所提供的产品或服务是不是正好满足他的需求。
3. 不要总是问客户是否有兴趣，要帮助客户决定，引导客户的思维，面对客户的拒绝不要立刻退缩、放弃。对于那些刚刚开始做电话营销的销售员来说，这个问题是大部分人常犯的错误。由于没有经验，他们不会引导客户的思维，不敢帮客户做决定，客户一旦拒绝就立刻放弃，判断这个客户是无效客户，孰不知客户都是需要引导和开发的。
4. 在电话里说话的声音要比平时大些，营造出很好的通话气氛。因为电话营销不是面对面交流，交流双方是在完全虚拟的声音的空间里感知，所以说说话声音要洪亮有力、干净利落、气氛和谐，只有这样，沟通才能实现效果更大化。
5. 简单明了，不要引起顾客的反感。电话营销切记不可唠叨、啰嗦，说话漫无目的。无重点的拉家常式的介绍，容易引起客户的反感。

1. 面对“碰壁”，心态要好。电话销售人员要有好的心态，要有耐心，不要指望一个电话就能实现销售。面对“碰壁”要坦然面对，一般正常客户在次电话拜访时都会拒绝，被拒绝是电话营销的常态化状态，这就要求电话销售员要有好的心理素质，有锲而不舍、永不放弃的韧性。
2. 接受、赞美、认同客户的意见。电话销售人员要学会倾听，不应该只是自己一味地表达，要接受客户的意见，学会赞美客户的意见，因为人都有被赞美、被认同的欲望，这是人的本性，这样客户会觉得自己受到了尊重，利于继续往下交流。
3. 要学会回避问题。有时客户会在电话中直接问一些关于价格等敏感问题，作为一位有经验的电话销售人员，要学会回避客户的问题，绕开敏感问题，转而介绍自己公司或产品的优势，因为只有客户在充分了解你的产品特点后，才能判断你产品的价值，而不至于被报价吓跑。
4. 将客户的反对问题转变为我们的卖点。要善于挖掘客户反感的问题，有的客户可能购买过与你销售产品同类厂家的产品，这时就要求销售人员充分了解客户反对的问题，问题在哪儿需求也就在哪儿，我们把客户的问题解决了，销售也就实现了。