

电呼机器人的品位和素质

产品名称	电呼机器人的品位和素质
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

1.要对自己的产品/服务有透彻的认识。对企业自身的产品一定有充分的了解，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。2.把握打电话的时间打电话的时间非常关键，首先不要在上下班的这个时间段打电话。打电话的醉佳时间实在上班后的半个小时、一个小时之后。3.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”。4.要学会掌握主动权。电话销售人员在提问，回

答问题之外，更要学会要掌握主动权，运用情景营销，逐步将客户带入到你的销售气氛中。5.打电话需要坚持打电话，肯定会遇到这种情况，客户还没听完我们的介绍，就说不需要了，然后就是挂电话。遇到这种情况，可能很多人就选择放弃了。6.打电话之前准备好内容和要点销售高手，无论什么时候打电话，都需要想一下，捋一捋思

路。7.站着打电话因为人站着的时候，注意力是比较集中的，也会比较认真。还有一点，站着的时候，说话声音比较洪亮有底气的

不信你试试看。8.打电话的时候，做到微笑不管什么时候，微笑都是非常重要的。打电话的时候，带着微笑，会让气氛变得很轻松。9.挂电话前的礼貌要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，

然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。10.感情要经常沟通做销售的，一个很重要的一点，都是要经常联系客户。电话销售同样也需要，不管是电话还是QQ，还是微0信都可以。聊天也好，问候也好，都要尽可能的和客户保持联系。如果你不会太多的

销售技巧，建议使用电话机器人更简单、更快、更智能！在其他传统企业还在为人工电销的多种弊端头疼不已时，多家企业已经开始雇佣黑斑马电话机器人成功搭建起智能电销平台了。人工智能，未来已来。黑斑马智能电话机器人在这里邀请您，携手黑斑马，共迎未来。传统电销行业问题重重，怎么破？企

业在电话销售中也普遍存在以下突

出问题和困难：1、工作单调，情绪影响大：话务员无法长时间保持工作热情，遇到恶劣对话情景时易产生情绪，长期压抑情绪、丧失工作热情，陷入效率低下成本升高的恶性循环；