

推荐股票客户说不需要怎么回...做电话销售的，当客户回答说：我们不需要的时候，我该怎么回答才好？？？-股识吧

一、做电话销售的，当客户回答说：我们不需要的时候，我该怎么回答才好？？？

没关系，我也只是想和您建立一个长期的联系，以便在您需要的时候能够第一时间帮助到您，然后问他几个开放型问题，反正就是要套他的话，挖掘需求嘛，没有需求你就永远也切不进你的产品里 如果你的数据来源于CRM公海，而且被很多人都打烂了的情况下，你就别费劲了，直接拜拜再见打下一个吧

二、客户要找的产品找不到，类似的产品客户不要，如何回复？

那你可以继续找相关产品，直到接受或说NO为止。

我有个巴西客人，要买舷梯，自己从网上找来的图片，没有规格，没有技术标准。问他，他也不知。

然后给他推荐了很多种，他都不要。

不要我也没办法，我只能继续找了，直到他接受差不多的样式。

不过，三个月了，仍然没下单。

一直说在比较中。

坚持

三、假如你是业务员，拉客户的，希望别人炒股，当一个人回答说：炒股票有风险，你该怎么回答？？？

炒股票有风险，对我来讲是不存在的，你如果不相信，我推荐一只股票，你不要买，观察一个星期，我喜欢用事实说话。

四、客户说股市一般,我应该怎么回应

上面的回答不靠谱，客户经理又不是投资分析师，你不能向客户暗示投资收益和帮助其炒股，这些都是违规的。

而且也没有几个人会信，反而另人反感。

让人转户，最有效地办法是说服他如果转过来可以收他更低的佣金。

同时服务要热情周到，不要怕麻烦帮客户排排队，填个表啥的。

没准有回头客。

五、客户回复邮件说暂时不需要产品，该怎么再次回复客

是券商把你的资料卖了！我也是这样，如果你的手机是智能手机，下个来电通，发现上海重庆等外地的电话就挂，不用这个办法的话，他打来电话直接跟他说你打错电话了，你这个号是才办的。

千万不要在电话里说出你还交易股票，这样不可能一下没有至少慢慢就没有了，大约要三个月左右。

我一开始也是一天接三四个这样的电话，然后二三天一个，最近两三个月只接到一个。

六、做证券经纪人如何去跟客户介绍股票，如何让客户相信自己 ？在申万实习

1、介绍股市目前的行情以及位置2、房地产市场没有太大机会3、存银行虽然很安全但是不敌货币贬值4、可以适度投资股市进行保值5、股市中还是有很多值得投资的领域

七、买股票是怎么回事？

如何买卖股票全攻略*：[//*chaogubaike*/ruhechaogu/334/](http://*chaogubaike*/ruhechaogu/334/) 开通网上交易账户 有了电脑，只要连接上网络，安装好网上炒股软件，并成功接入该证券网站之后就可以收看即时行情、做实时分析、盘后分析、浏览最新的证券信息等了。

如何网上委托下单步骤：委托下单实施网上交易之前，你应该办理了网上开户流程，输入自己的客户编号和客户密码，再按“登录”按钮，如果输入正确，就可以看到交易界面了。

在正常的交易界面下，你可以向股票代码项输入你所关心股票的代码，也可从股票代码项的下拉列中选择一个股票。

输入或者选择一个股票后，你便可进行股票交易、查询、现金的转账及查询。

如何买卖股票 *：//[*chaogubaike*/ruhechaogu/maimai/如何炒股](#)

*：//[*chaogubaike*/ruhechaogu/跟多股票入门基础知识](#) *：//[*chaogubaike*/](#)

八、经常接到推荐股票的电话，我该怎么办？

是券商把你的资料卖了！我也是这样，如果你的手机是智能手机，下个来电通，发现上海重庆等外地的电话就挂，不用这个办法的话，他打来电话直接跟他说你打错电话了，你这个号是才办的。

千万不要在电话里说出你还交易股票，这样不可能一下没有至少慢慢就没有了，大约要三个月左右。

我一开始也是一天接三四个这样的电话，然后二三天一个，最近两三个月只接到一个。

参考文档

[下载：推荐股票客户说不需要怎么回.pdf](#)

[《基金经理新增股票什么意思》](#)

[《睿创微纳是什么股票》](#)

[《上市公司市盈亏损为什么还会涨》](#)

[下载：推荐股票客户说不需要怎么回.doc](#)

[更多关于《推荐股票客户说不需要怎么回》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/12160700.html>