

## 推荐股票客户说不需要怎么回——客户回复邮件说暂时不需要产品，该怎么再次回复客-股识吧

### 一、客户回复邮件说暂时不需要产品，该怎么再次回复客

我也是做这一块的 我可以给你一个建议 这样的客户 我一般很长时间在回访 一般都是7天以后 在回访 然后他在说不需要我在进行7天的时候在回访 然后客户会被这种坚持和执着打动 你可以试一下 我很多客户都是这样成交的

### 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、在给顾客推荐产品时顾客表示已经有了类似的产品了！或者说不需要！没必要应该怎么进行下去！

产品的推广只是其次，不管是那个行业产品对客户来说都差不多，主要的是关系营销。  
关系到位了，认同你的人就认同你的公司及产品。

### 四、客户说他不需要了 该怎么回答？

这是口才与耐心的考验时刻，要有耐心，好的态度会让他觉得你是真诚相待的，再

加上好的口才，相信客户会回头的。

## 五、客户说不需要，就要挂电话，我该怎样应对？

做销售就是做心态 保持良好的心态去面对每一个客户 某总，我知道：再好的产品您不了解也是不会考虑做的.您看这样，我下午正好去你们那一片，顺便去咱公司跟您见个面，送点资料您看看.您觉得对企业有帮助您就做，您觉得没用您就别考虑.

## 六、联系客户经常说最近没需要，有需要再联系.这种要怎么攻坚呢！（终端）

这是很明显的敷衍的话。

个人感觉 想要攻坚首先要知道客户现在使用的是哪家的商品  
然后和自己的产品做一下比较 能够在其中找到优势 再去和客户谈  
先谈谈客户现在使用产品的缺陷 再谈谈自己产品的优势 所谓知己知彼百战百胜

## 七、客户说不需要,就要挂电话,我该怎样应对?

做销售就是做心态保持良好的心态去面对每一个客户某总,我知道:再好的产品您不了解也是不会考虑做的.您看这样,我下午正好去你们那一片,顺便去咱公司跟您见个面,送点资料您看看.您觉得对企业有帮助您就做,您觉得没用您就别考虑.

## 参考文档

[下载：推荐股票客户说不需要怎么回.pdf](#)

[《周大生股票2021分红登记日是多久》](#)

[《持仓多久股票分红不缴税了》](#)

[《股票从业资格证需要多久》](#)

[《小盘股票中签后多久上市》](#)

[《一只股票从增发通告到成功要多久》](#)

[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/21714154.html>