

股票怎么向客户逼单—股票怎么撤单?-股识吧

一、“我再考虑一下”，该怎么逼单

9：15分到9：25分可以进行集合竞价委托。

中国的股票开盘时间是周一到周五，早上从9：30--11：30，下午是：13：00：15：00，中国所有地方都一样,以北京时间为准。

每天早晨从9：15分到9：25分是集合竞价时间。

所谓集合竞价就是在当天还没有成交价的时候，你可根据前一天的收盘价和对当日股市的预测来输入股票价格，而在这段时间里输入计算机主机的所有价格都是平等的，不需要按照时间优先和价格优先的原则交易，而是按最大成交量的原则来定出股票的价位，这个价位就被称为集合竞价的价位，而这个过程被称为集合竞价。

集合竞价一般是量大从优，散户只能碰碰运气。

集合竞价时间为9：15-9：25，可以挂单，9：25之后就不能挂单了。

要等到9：30之后才能自由交易。

二、股票怎么下单跟止损

客户可以通过书面、电话或中国证监会规定的其它方式进行下单：书面下单：客户亲自填写交易单，填好后签字交由期货经纪公司交易部，再由期货经纪公司交易部通过电话报单至该期货经纪公司在期货交易所场内的出市代表，由出市代表输入指令进行交易所主机撮合成交。

电话下单：

客户通过电话直接将指令下达到期货公司交易部，再由交易部通知出市代表下单。

期货经纪公司需将客户指令录音，以备查证。

事后，客户应在交易单上补签姓名。

网络下单：客户通过期货经纪公司提供的交易软件进行下单，将交易指令下达至期货经纪公司服务器，在期货经纪公司核对客户帐户、密码无误后将交易指令发送至期货交易所交易系统。

止损也叫“割肉”，是指当某一投资出现的亏损达到预定数额时，及时斩仓出局，以避免形成更大的亏损。

其目的就在于投资失误时把损失限定在较小的范围内。

股票投资与赌博的一个重要区别就在于前者可通过止损把损失限制在一定的范围之内，同时又能够最大限度地获取成功的报酬，换言之，止损使得以较小代价博取较

大利益成为可能。

股市中无数血的事实表明，一次意外的投资错误足以致命，但止损能帮助投资者化险为夷。

三、新手谈单，怎么提高逼单成功率

2、认清客户，了解客户目前的情况，有什么原因在阻碍你？你一定要坚信，每个客户早晚一定会跟你合作，这只是一个时间问题。

我们要做的工作就是把时间提前，再提前。

原因：意识不强烈，没有计划，销量不好，只是代理，建设新厂房或是搬迁，正在改制，品种单一，客户有限，太忙，价格太贵，对你或是CE不了解、不信任、没有电脑，没人管理等等各种理由，我不怕，我要遇佛拜佛，遇鬼杀鬼。

也可以找 赫娜朵联创 w (后5位是数字)

细聊3、只要思想不滑坡，方法总比困难多。

不要慌，不要乱，头脑清醒，思路清晰。

视死如归，正义凛然。

有问题我们要去分析、解决，有问题是正常的，好哇！我就是喜欢挑战，很有意思吗，生活充满了乐趣，就像一场游戏。

6、为客户解决问题，帮助客户做一些事情，为客户认真负责，为客户办实事、办好事，让客户感受CE的服务，温暖。

7、征服客户，发扬蚂蝗吸血的叮与吸的精神，这种精神不仅体现在工作时间内，还有业余时间里，一定要有耐心，锲而不舍，百折不挠，用你的执著感动客户，让上帝流泪，“哭泣”，说：唉，小伙子我真服了你了。

你这中精神值得我们的业务人员去学习。

过来跟我干吧！我高薪聘请。

8、能解决的就解决，不能的就避重就轻，将问题淡化，避开。

这就要求你头脑一定要灵活。

9、假设成交法，是我们做单常用的方法之一。

先让他来参加一下我们的会员服务，先帮助他拍拍照片，等。

签单是顺利成章的事情。

或者在签单以前先填写一下表格，当谈的差不多的时候，要说：我们办一下手续吧，不要说太刺的词语。

10、逼单就是“半推半就”，就是强迫成交法，以气吞山河之势，一鼓作气将客户搞定。

让客户感觉的有一种不可抗拒的力量。

11、神秘朦胧法，就是“犹抱琵琶半遮面”，不要把建设网站的好处和中国企业网

的服务与产品全部告诉客户，而是神秘莫测，让客户产生浓厚的兴趣，一定要审时度势、机敏灵慧。

即要落落大方、振振有词，又要恰到好处嘎然而止。

美味不可多用啊。

为以后工作打下良好的基础。

12、画一个大饼，让客户想想网络给他带来的各种好处，让他“想入非非”，让他梦想成真。

14、学会放弃，当然只是暂时的，以退为进，不要在一些“老顽固”身上浪费太多时间，慢慢来，只要让他别把你忘了。

针对中层领导托拉，不起积极作用，不向老总力荐。

解决方法：1、责任归咎法。

向该中层领导施压，向其灌输：我们向其推荐了，如果因为他的原因没有向老总说明，等老总重视这件事的时候却发现中层领导当时没有汇报，或竞争对手做的好，自己公司没有做到好处，老总找责任人，最终都将是中层领导的责任。

通过这种责任归咎的方法，使其不敢怠慢。

2、促销法。

利用回扣的利器，使其加快签单进程。

3、果断蹦级法。

如果中间领导不重视，影响网站谈判进程，可选用换联系人联系的方法。

4、善于观察；

学会聆听。

在与客户谈单时，一定要多观察，通过对客户（眼神、举止、表情等）的观察，及时了解客户的心理变化，把障碍消灭在萌芽状态；

通过聆听可了解客户的真正需要，这样就容易与客户达成共识。

5、机不可失，失不再来。

四、“我再考虑一下”，该怎么逼单

销售是一个整体的过程，客户最后这么说，不是因为最后的临门一脚，而是你的销售策略在整体上有所欠缺。

一个完整的销售，在抛出福利的时候，切记一下子就全部跑出去，最后一定要留一个最有意义的福利，用来逼单。

这个福利要带有独一无二的特点，如果没有，销售人员也要想出一些特点赋予上去。

限时优惠：这个XX活动只到XX时间就没有了额外福利：现在订购，还可以赠送XX

五、股票怎么撤单？

输资金帐号及密码进入操作框，按F4再双击回车就行。

前题是目前还未成交。

查委托就可查到委托号。

但利用委托号撤单只有电话委托用，并且电话语音会告诉你委托号。

其他方式就只要按F4加回车就行。

六、销售人员如何逼单

这要看你是做行业市场还是终端零售。

行业市场：成单是水到渠成的，不需要“逼”客户，成单与否主要看你前期的工作是否到位；

终端零售：

- 1、特定时间：现在是优惠期或年度打折，不买过两天就不是这个价了；
- 2、特定数量：只有最后几个了，不买就没了；
- 3、特定人物：跟你谈的挺开心的，你要是现在要，给你最低价；
- 4、特定情况：我今天一单都没做，你是我第一个客户，我就跑个量，别的地方没这个价；
- 5、特定产品：这个真的很好，我自己都买了几个给家人用。

。
。
。
。
。
。
。
。
。

还有很多，一时脑子也想不出了，这些都是小伎俩，最好的销售还是要站在客户角度上挖掘客户潜在需求，那样不用逼单也能顺利成交。

祝你好运！

参考文档

[下载：股票怎么向客户逼单.pdf](#)

[《金融学里投资股票多久是一个周期》](#)

[《投资人为什么要提前多久买股票》](#)

[《股票跌停板后多久可以买入》](#)

[《股票委托多久才买成功》](#)

[《股票停牌多久能恢复》](#)

[下载：股票怎么向客户逼单.doc](#)

[更多关于《股票怎么向客户逼单》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/24608894.html>