

怎样电话推销股票——怎么样把手机号给股市推销的人-股识吧

一、怎么样把手机号给股市推销的人

呵呵，很简单的，一般来说你在网上注册的时候留手机号，以后你就会常被骚扰的，我就经常收到调查电话。

另外要问你泄露电话号码的目的了，如果想要证券公司给你推荐股票的话，你直接用手机拨打股票热线就行了，通了后马上挂掉，一般来讲一会他们就会给你拨回来，如果问你的话你就说刚才想咨询股票，但资金不多，想想觉得没必要所以就挂了。

二、初学股票公司电话销售技巧

技巧四 表明不会占用太多时间，简单说明「耽误您两分钟好吗？」为了让对方愿意继续这通电话，我最常用的方法就是请对方给我两分钟，而一般人听到两分钟时，通常都会出现「反正才两分钟，就听听看好了」的想法。

实际上，你真的只讲两分钟吗？这得看个人的功力了！技巧六 善用电话开场白 好的开场白可以让对方愿意和业务人员多聊一聊，因此除了「耽误两分钟」之外，接下来该说些什么就变得十分重要，如何想多了解对方的想法，不妨问：「最近推出的投资型商品，请问您有什么看法？」诸如此类的开放式问句。

技巧九 使用开放式问句，不断问问题 问客户问题，一方面可以拉长谈话时间，更重要的是了解客户真正的想法，帮助业务员做判断。

不妨用：「请教您一个简单的问题」、「能不能请您多谈一谈，为何会有如此的想法？」等问题，鼓励客户继续说下去。

技巧十一 一再强调您自己判断、您自己做决定 为了让客户答应和你见面，在电话中强调「由您自己做决定」、「全由您自己判断」等句子，可以让客户感觉业务人员是有质感的、是不会死缠活缠的，进而提高约访机率。

（摘自：中国客户关系网）这些是打电话的技巧，股票公司的电话怎么打，要加上专业知识和专业话术。

三、股票电话营销的开场白怎么说，请高人指点

电话接通的第一句，肯定就是礼貌性的问好，然后再自报家门，比如(您好，我是航宇汇金的某某，想了解一下您有没有炒股的需要)，如果对方不耐烦直接回答不需要，那么还是礼貌性的说：不好意思，打扰您了！如果对方没有马上表示出抗拒，可以适时的说出本次打电话的目的，记住要简明扼要，话术一定要事先很熟练，不要在打电话过程中吞吞吐吐，给人一种底气不足的感觉。

电话销售是一门学问，也是一种能力，一开始不容易做好，不过打的电话多了，自然反应能力也快了，好好加油，一定会成功的！

四、股票电话销售的技巧是什么？

为你整理了一些自己的经验：1.整理好电话拜访前心态2.认真搜集筛选客户资料3.激发客户的兴趣4.认真聆听客户的需求5.积极引导客户的需求6.有效处理客户异议7.激发客户合作的欲望9.妥善处理客户的抱怨10.巧妙回绝客户的不合理要求后：1.认真对待客户来电2.做好跟踪服务3.与客户保持长期联系4.与客户建立信任关系5.巩固老客户，开发新客户完毕

五、电话推销股票第一句怎么说好

您好，您对黄金股市这方面有投资或收藏的需要么？不同与日常生活用品黄金是特有客户的产品所以第一句话直接确定你的电话对象是不是你的意向客户俩字“直接”

六、如何打电话销售股票的技巧

销售其实都是一样的 为客户服务老生常谈的话题：销售关于口才心理了等等2.如果是电话销售 当然还是心理了 还要电话的说话技巧。
3.第一句话很重要，关键能不能引起对方的兴趣4.那就是股票这一类产品了。
投资理财类的 多看些这方面的知识，才对你做这一块业务有好处5.以上信息发布于稻田集团 3w。
haowfu*

七、股票电话销售技巧。

电话接近客户的技巧 对善于利用电话的销售人员而言，电话是一项犀利的武器，因为电话没有界限，节省时间、经济，同时电话营销比面对面直接营销在一小时内能接触更多的客户。

电话一般在下列三种时机下使用：· 预约与关键人士会面的时间。

- 直接信函的跟进。
- 直接信函前的提示。

如果您熟悉电话接近客户的技巧，做好上述三个动作对您接下来的工作有莫大的帮助。

专业电话接近技巧，可分为五个步骤：1、准备的技巧

打电话前，您必须先准备妥下列讯息：· 潜在客户的姓名职称；

- 企业名称及营业性质；
- 想好打电话给潜在客户的理由；
- 准备好要说的内容 · 想好潜在客户可能会提出的问题；
- 想好如何应付客户的拒绝。

以上各点最好能将重点写在便笺纸上。

2、电话接通后的技巧 接下来，我们来看看电话接通后的技巧。

一般而言，第一个接听电话的是总机，您要有礼貌地用坚定的语气说出您要找的潜在客户的名称；

接下来接听电话的是秘书，秘书多半负有一项任务——回绝老板们认为不必要的电话，因此，您必须简短地介绍自己，要让秘书感觉您要和老板谈论的事情很重要，记住不要说太多。

3、引起兴趣的技巧 当潜在客户接上电话时，您简短、有礼貌的介绍自己后，应在最短的时间，引起潜在客户的兴趣。

4、诉说电话拜访理由的技巧

依据您对潜在客户事前的准备资料，对不同的潜在客户应该有不同的理由。

记住，如果您打电话的目的是要和潜在客户约时间会面，千万不要用电话谈论太多有关销售的内容。

5、结束电话的技巧 电话不适合销售、说明任何复杂的产品，您无法从客户的表情、举止判断他的反应，并且无“见面三分情”的基础，很容易遭到拒绝。

因此您必须更有效地运用结束电话的技巧，达到您的目的后立刻结束电话的交谈。

下面，我们来看一下电话接近技巧的范例。

销售人员：您好。

麻烦您接总务处陈处长。

总务处：您好。

请问您找那一位？ 销售人员：麻烦请陈处长听电话。

总务处：请问您是……？ 销售人员：我是大华公司业务主管王维正，我要和陈处长讨论有关提高文书归档效率的事情。

销售人员王维正用较权威地理由——提高文书归档效率——让秘书很快地将电话接上陈处长。

陈处长：您好。

销售人员：陈处长，您好。

我是大华公司业务主管王维正，本公司是文书归档处理的专业厂商，我们开发出一项产品，能让贵处的任何人在10秒钟内能找出档案内的任何资料相信将使贵处的工作效率，能大幅提升。

王维正以总务处的任何人在10秒内都能取得档案内的任何资料，来引起陈处长的兴趣。

销售人员在电话上与准客户谈话时要注意做到下面重点：①谈话时要面带笑容，虽然对方看不到您的笑容，但笑容能透过声音传播给对方。

②经常称呼准客户的名字。

③要表达热心及热诚的服务态度。

陈处长：10秒钟，很快嘛！销售人员：处长的时间非常宝贵，不知道您下星期二或星期三，那一天方便，让我向处长说明这项产品。

陈处长：下星期三下午二点好了。

销售人员：谢谢陈处长，下星期三下午二点的时候准时拜访您。

销售人员王维正，虽然感觉出陈处长所谓“10秒钟，很快嘛！”是抱着一种怀疑的态度，但是他清楚今天打电话的目的是约下次会面的时间，因此不做任何解说，立刻陈述电话拜访的理由，做出缔结的动作——约定拜访的时间，迅速结束电话的谈话。

更多请点击

*：[// *ywczzx*/JDWeb/jyzy/gupiao/jrfa/hehai.asp?id=5828](http://*ywczzx*/JDWeb/jyzy/gupiao/jrfa/hehai.asp?id=5828)

参考文档

[下载：怎样电话推销股票.pdf](#)

[《买一公司股票多久才能分红》](#)

[《华为离职保留股票多久》](#)

[下载：怎样电话推销股票.doc](#)

[更多关于《怎样电话推销股票》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/30816599.html>