

如何和客户谈股票.针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？-股识吧

一、证券行业如何谈客户

跟追女孩子一样，胆大，心细，脸皮厚，见人说人话，遇鬼讲鬼话，别把客户当人，更不能把他们当上帝，与客户谈成一笔业务之前，别对他们抱任何希望就行，欲擒故纵，要有一种只求尽心尽力，不图回报的思想和心态，这样你才不会胡思乱想，畏首畏尾，反而机会会大点，还有一点，不要让客户发现你的任何不坚定举动和依赖行为，你要让他感觉：我及我的产品或服务是无可挑剔的，我并不是没你不活，我有很多客户，我们处得很融洽，他们都很信任甚至依赖我.....其实客户大部分是"小白"，他们很可爱，他们需要的更多是我们给他的信心！！营销不好做，但很能锻造人，愿主保佑你，good luck！

二、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

 ;

 ;

 ;

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法与其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）

其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

三、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

哈哈，兄弟您可以找一些在财经公司、股票软件公司的中层管理去谈的，你给他点油水，然后叫他拉他们公司的人去你那开户啊。

。一般在那上班的大多都做股票。

。兄弟一定要采纳我哦，我就是这么做的。

。哈哈

四、做股票的客户怎么沟通来做期货

我们的证券公司有一个笨法子：叫你的朋友叫上她的三姑六婆，朋友。借口开户任务要达标、他们先开了户，那天想起来了就进去投资了。股票熊的时候就“聊聊”内部有消息，行情要来了。

五、证券经纪人如何跟客户沟通

哈哈，兄弟您可以找一些在财经公司、股票软件公司的中层管理去谈的，你给他点油水，然后叫他拉他们公司的人去你那开户啊。

。一般在那上班的大多都做股票。

。兄弟一定要采纳我哦，我就是这么做的。

。哈哈

参考文档

[下载：如何和客户谈股票.pdf](#)
[《股票停止交易多久》](#)
[《退市股票确权申请要多久》](#)
[《上市公司离职多久可以卖股票》](#)
[《高管离职多久可以转让股票》](#)
[下载：如何和客户谈股票.doc](#)
[更多关于《如何和客户谈股票》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/34102597.html>