

## 如何给股票客户讲故事.电话股票销售跟客户说开场白-股识吧

### 一、谁能用一个简单易懂的例子或说个故事打个比方，股票是怎么卖给股民的？

公司首先要请一个发行承销商一般是券商，进行尽职调查，中间还有会计师还有律师的证明，就是财务审计通过且合规，然后提交证监会进行初审，发审到核准。核准通过之后进行路演先吸引机构投资者，如果机构投资者兴趣不大，承销商还要找到其它的买家或者自己来包销一部分。

完了再到股票市场卖给大小股民的一个过程。

大小股民买IPO的股票就叫打新股，在发行日之前要先申请购买，然后就跟买彩票一样摇号，幸运的话你就可以买得到这只股。

打个比方的话，就是农民种好了菜，交给一个经销商，经销商将这些菜进行检测，包装，然后运输，联系好能够卖的菜市场，新鲜蔬菜就摆在了摊子上，等待看好的买菜的人来买了。

当然这些菜的其中一部分是这个经销商卖给一些大的餐馆或者其它的大客户。

### 二、第一通打电话给客户谈股票说什么

先自我介绍，再关心他本人的理财情况，股票做的怎么样之类。从中找出可以介入的机会，推出你想介绍的理由。

### 三、我是做股票的早上怎么跟客户说话

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

### 四、电话股票销售跟客户说开场白

电话股票销售跟客户说开场白公司都有培训开场白可以直接性介绍或者问对方

## 五、基金经理输左股票如何向客户交代?

如何向客户交代?# 大投资：经理 / 公司会交代反基金为什么会蚀甘多 + 提意你用咩方法去解决 / 介绍反其他基金比你( 电话 / 当面 ) # 或者吾系交代会系叫你即时还钱 / 补仓寄 d 财务信比你 # 一般都吾会交代，只会通知：因个客自己都知咩事：如没有时间去理 他自己根本吾识去投资 ( 人讲咩他信咩 ) 又或者上股票网可以睇到发生咩事 为什么不取消强积金?# 政府想保障反客户，老时可以罗反 d 钱用退休时除退休金外，更有强积金 ( 生活吾成问题 ) # 政府想保障低收入人士：变相他地系加左人工 # 强积金同基金挂勾：影响到经济

## 六、我是做股票的早上怎么跟客户说话

问个好，然后把当天重要的财经信息和股市的新股申购的信息等咨询给客户发一下。  
如果客户回应了可以接着聊点别的，如果客户问问题了争取第一时间回答。

## 七、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

## 八、我是做股票销售的，如何与客户聊天的开场白怎么说？

你这个问题不好回答。  
第一、不知道你是电销还是面对面销售第二、不知道你跟客户的了解程度一般情况下，这种开场白以寒暄为主，在这过程中掌握顾客的语气语速语调。然后模仿，做到基本同步。

你就完成拉近距离的第一步了。  
第二部通过开场发问技巧，了解需求。  
在挖掘需求。  
这个一时半会儿讲不清楚。  
给你个链接，里面有资料自己学习。  
有个顾问式销售和为什么做销售适合你。  
\*s : //yunpan.cn/ckyvtM4gPxmXR 访问密码 14cf

## 九、网销怎么和客户很自然的切入股票话题话术

很难的！就是切入了股市话题别人听不听你说的成问题

### 参考文档

[下载：如何给股票客户讲故事.pdf](#)  
[《股票手机开户一般要多久给账号》](#)  
[《挂单多久可以挂股票》](#)  
[《股票多久能涨起来》](#)  
[《股票停牌多久下市》](#)  
[《农业银行股票一般持有多久分红》](#)  
[下载：如何给股票客户讲故事.doc](#)  
[更多关于《如何给股票客户讲故事》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/35705739.html>