

# 怎么促进股票客户成交、请问怎样促成客户成交？-股识吧

## 一、如何让委托买入股票成交？

你的资金量不大的话，你就按涨停价买入即可立即成交，而且成交价比现价高不了多少，这对于抢筹的关键时刻非常有用，其实看到机会时，我们散户也不必计较那几分、几毛钱。

立即成交有时是非常正确的。

我经常在抢筹中如此，效果很好，因为略有迟疑，股价就上涨了几个点去了，若委托价格偏低没有成交，还得撤单后再提高委托价，真不如一次按涨停价买入立即成交的好。

祝你成功。

## 二、促进客户成交有哪些技巧，泉立方如何找代理

销售是一种以结果论英雄的游戏，销售就是要成交。

没有成交，再好的销售过程也只能是风花雪夜。

在销售员的心中，除了成交，别无选择。

但是顾客总是那么“不够朋友”，经常“卖关子”，销售员唯有解开顾客“心中结”，才能实现成交。

在这个过程中方法很重要，以下就是销售技巧中介绍排除客户疑义的几种成交法：

1、顾客说：我要考虑一下。

对策：时间就是金钱。

机不可失，失不再来(1)询问法：通常在这种情况下，顾客对产品感兴趣，但可能是还没有弄清楚你的介绍(如：某一细节)，或者有难言之隐(如：没有钱、没有决策权)不敢决策，再就是摆脱之词。

所以要利用询问法将原因弄清楚，再对症下药，药到病除。

如：先生，我刚才到底是哪里没有解释清楚，所以您说您要考虑一下?(2)假设法：假设马上成交，顾客可以得到什么好处(或快乐)，如果不马上成交，有可能会失去一些到手的利益(将痛苦)，利用人的虚伪性迅速促成交易。

如：某某先生，一定是对我们的产品确是很感兴趣。

假设您现在购买，可以获得××(外加礼品)。

我们一个月才来一次(或才有一次促销活动)，现在有许多人都想购买这种产品，如

果您不及时决定，会…… (3)直接法：通过判断顾客的情况，直截了当地向顾客提出疑问，尤其是对男士购买者存在钱的问题时，直接法可以激将他、迫使他付帐。  
如：××先生，说真的，会不会是钱的问题呢？或您是在推脱吧，想要躲开我吧？

2、顾客说：太贵了。

对策：一分钱一分货，其实一点也不贵 (1) 比较法：与同类产品进行比较。

如：市场××牌子的××钱，这个产品比××牌子便宜多啦，质量还比××牌子的好。

与同价值的其它物品进行比较。

如：××钱现在可以买a、b、c、d等几样东西，而这种产品是您目前最需要的，现在买一点儿都不贵。

(2)拆散法：将产品的几个组成部件拆开来，一部分一部分来解说，每一部分都不贵，合起来就更加便宜了。

(3)平均法：

将产品价格分摊到每月、每周、每天，尤其对一些高档服装销售最有效。

买一般服装只能穿多少天，而买名牌可以穿多少天，平均到每一天的比较，买贵的名牌显然划算。

如：这个产品你可以用多少年呢？按××年计算，××月××星期，实际每天的投资是多少，你每花××钱，就可获得这个产品，值！ (4)赞美法：

通过赞美让顾客不得不为面子而掏腰包。

如：先生，一看您，就知道平时很注重××(如：仪表、生活品位等)的啦，不会舍不得买这种产品或服务的。

3、顾客说：市场不景气。

对策：不景气时买入，景气时卖出 (1)讨好法：

聪明人透漏一个诀窍：当别人都卖出，成功者购买；

当别人却买进，成功者卖出。

现在决策需要勇气和智慧，许多很成功的人都在不景气的时候建立了他们成功的基础。

通过说购买者聪明、有智慧、是成功人士的料等，讨好顾客，得意忘形时掉了钱包！ (2)化小法：景气是一个大的宏观环境变化，是单个人无法改变的，对每个人来说在短时间内还是按部就班，一切“照旧”。

这样将事情淡化，将大事化小来处理，就会减少宏观环境对交易的影响。

如：这些日子来有很多人谈到市场不景气，但对我们个人来说，还没有什么大的影响，所以说不会影响您购买××产品的。

(3)例证法：举前人的例子，举成功者的例子，举身边的例子，举一类人的群体共同行为例子，举流行的例子，举领导的例子，举歌星偶像的例子，让顾客向往，产生冲动、马上购买。

如：某某先生，××人××时间购买了这种产品，用后感觉怎么样(有什么评价，对他有什么改变)。

今天，你有相同的机会，作出相同的决定，你愿意吗？

### 三、怎么能让股票更快成交

不是跌停的都可以秒成交，你委托价格设置比市价低很多，比如市价10元，你挂9.5元肯定成交，成交价以市价买入为准，可能你的成交价在10.1-9.98之间，也可以直接挂跌停价

### 四、怎么才能让客户成交

找到客户的需求，给他所需要的。

### 五、股票怎么才能促成其成交

股票买卖双方的交易，是股民、机构交易双方共同意愿促其成交的；  
比如说你看好后市就愿意用高价买进，我不看好后市，我也就愿意以低价卖出，那就双方达成合意、成交。  
成交过程是系统自动撮合完成的，不是人工撮合。

### 六、请问怎样促成客户成交？

你好，我说些技巧，希望对你有帮助，要换位思考，和关心对方，只有关心他，他才能理解你，在客户说话时，要认真听，最好等他说完，你在说，

### 七、关于股票如何成交

如果当时的现价是6元的，买入价为6.01元及以上都可以成交的；  
但如果现价变成6.1元了，6.2元及以上的价格进行买入，很快就能够成交的，一般几秒钟内就能成交。

买入股票，简单的一句，价高者得！一、如果你是委托的方式较高价格买入申报或较低价格卖出申报的话是即时交易的。

以格力电器（000651）举例：当时格力电器的现价为23.94，如果当时委托的买价为23.95（或23.95以上）或当时委托的卖价为23.93（或23.93以下），一般可以即时成交，几秒内就可以成交。

二、证券竞价交易按价格优先、时间优先的原则撮合成交的。

1、成交时价格优先的原则为：较高价格买入申报优先于较低价格买入申报，较低价格卖出申报优先于较高价格卖出申报。

2、成交时时间优先的原则为：买卖方向、价格相同的，先申报者优先于后申报者。

先后顺序按交易主机接受申报的时间确定。

#!NwL!#

## 参考文档

[下载：怎么促进股票客户成交.pdf](#)

[《股票卖出后多久能确认》](#)

[《买股票要多久才能买到》](#)

[《核酸检测股票能涨多久》](#)

[下载：怎么促进股票客户成交.doc](#)

[更多关于《怎么促进股票客户成交》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/37080731.html>