

如何和股票客户对话，怎么跟做股票的客户转原油怎么聊天呢-股识吧

一、证券营销话术

证券营销可以分为好几种，一般都是现场营销和电话营销。
首先我们必须把我们自身的知识学好学精，然后才能够更好的去服务客户。
更加详细的可以参照 <http://wenku.baidu.com/view/0ec52d1ec5da50e2524d7f96.html>。
希望能够帮助到您。
谢谢了！

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、怎么跟股票客户聊天

首先，你要比他沉稳，淡定。
讲出你的道理，如果他有反驳，你要坚持你的观念。
这样他才会认为你有一定的实力，愿意跟着你。

四、怎么跟做股票的客户转原油怎么聊天呢

这个简单，首先你得让客户觉得你这个人说的靠谱，何为靠谱，就是做原油能赚钱，而且比股票赚钱，那你就举例出做原油比做股票的优点来，当然，如果你操盘实力不错，晒出交割单，客户自然拜服，想不转户过来都难

五、证券客户经理在银行如何与客户有效交谈，并成功开户，来点实用的，技巧性的...，别照般书上的。

取得客户的信赖，让感受到你可以替她掌管好，让他感到你业务能力出重，谈吐一定要有说服力，交谈时眼睛注视对方双眼到下颌三角形区域，会始对方感觉你的威严，居高临下，对客户热情周到，还有你会给他带来最需要的利益

参考文档

[下载：如何和股票客户对话.pdf](#)

[《外盘股票开户要多久才能买》](#)

[《上市后多久可以拿到股票代码》](#)

[《股票停牌多久能恢复》](#)

[《股票回购多久才能涨回》](#)

[下载：如何和股票客户对话.doc](#)

[更多关于《如何和股票客户对话》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/3747115.html>