

有什么话术聊股票白名单客户的~做股票该跟客户聊些什么？该怎么来跟踪客户！-股识吧

一、我是做股票销售的，如何与客户聊天的开场白怎么说？

你多大了？是女的吧？如果你的声音很好听`第一时间被人拒绝的几率就会小一些`一般的话就练练 没别的意思`别误会 别生气 我感觉我是你的话我会这么做！ 1.第一次打电话不直接提卖股票软件的事，你可以找个理由和电话那头的人争取多聊几句。

2.什么理由呢？我想以调查的名义很不错，比如你先表明身份后？说想对关于股票软件使用的问题做一个问卷调查，比如问问：您现在使用的是什么股票软件啊？这个软件好用不啊？您用着比较方便的地方或功能有那些啊？您感觉这款软件有什么缺点吗？你可以仔细想想提问的问题，然后系统的发问！当然了，主要的目的，就是找出他对他现在使用的软件有什么不满情绪！然后你把这些记住，然后仔细了解你卖的软件，如果你卖的软件功能可以直接弥补，那你就直接告诉他就行了，如果不能，你只能想一个说法，可以让他感觉到可以弥补！（当然了这个时候你已经不是和他初次通电话了）所以说话方便很多！！还有也是挺重要的一件事：要有礼貌~但是要礼貌的有方法！！比如：你表明身份后，马上就说你要对软件使用的问题做一个问卷调查，让他有个底！你不是推销的！然后你在说，您有时间吗？这么做也礼貌了他心里也有底了。

只要他不是第一时间对你产生反感！陪你聊几句的时间我想谁都有！忙的3分钟时间都没有的人`很少`但是你要是上来就说我是什么公司的！您有时间吗？还没等你说我想对股票软件使用的问题做一个问卷调查呢！！他的大脑就已经反映过来了，做出主观的判断了，他就会打断你的话，直接告诉你`没时间！！所以要在他没做出主观判断之前，让他心里有个底！就比较容易继续了！你还可以用大同小意的意思，用别的言语表达！我学历不高~表达词汇相对来说可能要比有学问的人少，所以有时候说话比较硬~~你要是比较有学问，说出来的东西可能就更容易让人接受，呵`先说这么多吧，还有很多方式你自己想想举一反三吧`针对人性就对了！

二、怎么样和客户聊股票和原油？

做到比客户更专业，对于客户在投资上的问题能够进行正确的指导。从而真正的帮助客户。

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、做股票该跟客户聊些什么？该怎么来跟踪客户！

最好的方法就是需要长期的关注，关注这只股票的走势与大盘的行情有什么关联。需要长期的积累还有就是靠运气了，没有人敢100%的说自己能判断准行情走势的。

软件什么的都是骗人的。

五、股票电话营销话术求解？

做电话销售刚开始都是这样的情况。

一百个电话里面能够成功一个就算不错了。

最重要的是，一定要度过这个心理关，沮丧感会在初期时刻伴随。

不过，既然选择了这一行，就一定要下定决心做下去，脸皮厚一点，时间久了，渐渐地积累了一定量的比较有意向的客户，也距离成功不远了。

在这之前，需要不停地摸索，没有什么术语是确定不能更改的，既要随机应变又要以不变应万变。

加油。

祝你好运

六、股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？

你多大了？是女的吧？如果你的声音很好听`第一时间被人拒绝的几率就会小一些`一般的话就练练 没别的意思`别误会 别生气 我感觉我是你的话我会这么做！1.第一次打电话不直接提卖股票软件的事，你可以找个理由和电话那头的人争取多聊几句。

2.什么理由呢？我想以调查的名义很不错，比如你先表明身份后？说想对关于股票软件使用的问题做一个问卷调查，比如问问：您现在使用的是什么股票软件啊？这个软件好用不啊？您用着比较方便的地方或功能有那些啊？您感觉这款软件有什么缺点吗？你可以仔细想想提问的问题，然后系统的发问！当然了，主要的目的，就是找出他对他现在使用的软件有什么不满情绪！然后你把这些记住，然后仔细了解你卖的软件，如果你卖的软件功能可以直接弥补，那你就直接告诉他就行了，如果不能，你只能想一个说法，可以让他感觉到可以弥补！（当然了这个时候你已经不是和他初次通电话了）所以说话方便很多！！还有也是挺重要的一件事：要有礼貌~但是要礼貌的有方法！！比如：你表明身份后，马上就说你要对软件使用的问题做一个问卷调查，让他有个底！你不是推销的！然后你在说，您有时间吗？这么做也礼貌了他心里也有底了。

只要他不是第一时间对你产生反感！陪你聊几句的时间我想谁都有！忙的3分钟时间都没有的人`很少`但是 你要是上来就说 我是什么公司的！您有时间吗？还没等你说我想对股票软件使用的问题做一个问卷调查呢！！他的大脑就已经反映过来了，做出主观的判断了，他就会打断你的话，直接告诉你`没时间！！所以要在他没做出主观判断之前，让他心里有个底！就比较容易继续了！你还可以用大同小意的意思，用别的言语表达！我学历不高~表达词汇相对来说可能要比有学问的人少，所以有时候说话比较硬~~你要是有比较学问，说出来的东西可能就更容易让人接受，呵`先说这么多吧，还有很多方式你自己想想举一反三吧`针对人性就对了！

七、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/ckylvM4gPxmXR 访问密码 14cf

八、电话股票销售客户拒接话术

任何话术都是无效的，因为这种业务本身不能给客户好处，一开口早已被当成了垃圾电话。

不要徒劳地做这些无意义的工作了，股票投资是很难的事情，如果自己有本事做股票赚钱的话不需要去拉客户来交会员费了，早几年可能还能骗到一些人，现在被骗的人多了怎么说都没用了，趁早转行吧。

参考文档

[下载：有什么话术聊股票白名单客户的.pdf](#)

[《胜诉冻结股票之后多久可以执行》](#)

[《小股票中签后多久可以上市》](#)

[《股票冷静期多久》](#)

[《股票违规停牌一般多久》](#)

[下载：有什么话术聊股票白名单客户的.doc](#)

[更多关于《有什么话术聊股票白名单客户的》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/62762274.html>