

股票业务员怎么和客户对话--销售员第一次见面如何和客户谈话-股识吧

一、业务员如何设计好和客户在谈话中的对白?

开场通报10秒 要求只对双方记住姓名，分辨出对方是谁即完成任务。

感谢听报5秒 要求缓解气氛，取得说话权即完成任务。

事项简介30秒 要求说清楚要点（不超过3个，只有一个重点在本次电话解决），对方确认即完成任务。

FABE产品介绍2分钟 说完，客户有提问（越细小越好）行为即完成任务。

解答问题30秒 要点理解，达成初步共识（不是项目，而是该问题）即完成任务。

确认要点10秒 与对方确认本次通话解决的和待解决的问题，并提示回馈安排，对方说“嗯”即完成任务。

保留通话权5秒 与对方约好下次沟通时间（越具体越好）即完成任务。

礼貌结束3秒 希望与您合作愉快，您先挂。

即完成任务。

3轮以内不急催，6轮之内必须签约。

二、证券营销员怎么跟客户沟通

和卖其他产品是一样的。

营销营销，把你自己卖出去了，产品自然有人上门找你。

三、如何和做股票的大客户沟通?

只要你能证明自己具有比他们更强的操盘能力，他们会主动找你沟通的。

四、业务员跟客户怎么谈话

介绍产品时，倾听客户需求。

五、股票营销怎么把客户确定下来话术

股票没有营销，只有经纪；

推荐股票，客户给钱了，你就违法了；

100个客户只有一个投诉，就会出问题。

喜欢证券行业的可以去做经纪，做分析师，做柜员，可以自己炒，只要努力就有回报；

不要做这个，没前程，死路。

六、销售员第一次见面如何和客户谈话

这个你不必紧张，大家就想聊天一样就可以，但是一定注意多听客户的意见等，等你把这些意见实实在在的解决了，就有单子了，人一定要实在。

还有见面前最好有预约，几点钟到都要计划好。

这样客户对你才有准备。

祝你成功。

七、股票销售刚开始怎么和客人对话

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。

八、如何与顾客沟通股票电话营销

呵呵！与客户沟通有很多方式，针对客户资金量的不同，性格，说话，判断对方是否有合作意向！而且你自己的股票基本知识也要求一定的水平！！交谈时必需做到礼貌大方，富有专业水准，你的吸引力很关键，另外你如何帮助客户树立信心，如何相信你，都是很有必要的，关于此类知识很多，就不一一介绍了，必需在实践中去体会，提高水平！谢谢你提问，这个问题提的很好！！

九、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

参考文档

[下载：股票业务员怎么和客户对话.pdf](#)

[《退市股票确权申请要多久》](#)

[《股票保价期是多久》](#)

[《股票多久能买完》](#)

[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)

[下载：股票业务员怎么和客户对话.doc](#)

[更多关于《股票业务员怎么和客户对话》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/67979848.html>