

客户说没有看股票怎么回答如何和客户聊天最加答案-股识吧

一、客户说还没有采购计划时 该怎么回复邮件

那就回复祝生意兴隆。
当有采购计划时，再进行洽谈合作了。

二、当顾客问款式少时要怎么回答

展开全部提出建议、削弱缺点，从熟悉产品特点着手，谨慎地应用层层推进的办法，多方分析、比较、举证、提示，要拿出有力的事实依据，耐心地说服讲解使顾客全面了解利益所在，以期获得对方理性的支持。

三、我正在做现货黄金的客服工作，需要制定一些客服的规章制度与话术流程，恳请各位大哥大姐的帮忙！！！！

通常销售在打第一通电话的表达尤为重要,直接关系到客户会不会对你有一个接纳认同,和能耐心听你说道的态度.因此表达中常出现的些问题:一，开场白:表明自己的身份,此电话目的是干什么的.(我是**公司的,公司是从事**这块的.)二，了解客户背景和挖掘客户需求：（针对投资这块，请问客户是否目前还有没在做投资这一块，）你所听到的答案将有两种：1.还在投资* *。（针对这部分还在做投资的客户，问清楚投资情况，从中挖掘客户的需求，注：所谓需求，不言而喻，对投资者来说就是能投资到一个好的或更好的投资品种，从中来得到一份好的利润。）对说自己赚钱的客户就拿更赚钱的品种来疏导他的理念，对亏钱的就主观直观的来疏导客户投资合适的投资品种。2.没有在投资：这部分客户又会有两种。第一种：投资不理想，放弃了。（此种客户需求不挖而出，明显知道了客户的投资结果，但这部分客户也许对另方面的投资的大门更不容易打开，从中所以沟通上更要有耐心的一面，并以一种替客户分担解忧的态度来和客户沟通。要真诚。（比如：现在大家赚钱都不容易，亏了钱心里一定也心疼，所以呀，投资一定要选个实在能看到效果的好品种。等等类似的话语来给客户一种对你产生好印象做铺垫。说话时注意语气，要和

聊家常一样。) 继而直入主题：介绍我们的产品，当中有个过渡，不要太死板，语气自然缓和点。(比如：前面我也说了，我们呢是做投资理财这一块的，目前公司从事的就是**投资这一块，相比较你以前的投资品种，差别很明显。) 针对之前做过的投资，来衬托我们产品的优势。第二种：根本没有做过相关投资。(此种客户，是一种没接触过投资这块的，清楚后，可直接介入是否对这方面有所了解，比如基金，股票，期货，现货类。听客户回答，并用语言方式让客户印象中有投资这个概念。) 沟通中能听出客户的一种态度是否对你有接受你介绍的态度，来决定和客户介绍详细的程度。三，预约第二通电话：通过了解和沟通后，可进行和客户商定下一通电话的时间，当中也可听出客户对你今天的介绍有多大的意向。(比如：那下次我们什么时候再联系下。从客户的回答诚恳度上可以判断出客户的意向程度。自己加以作上记号。理出第二通电话目标的针对性。) 第二通电话：1. 重温旧梦(唤起客户对上次介绍过的服务的记忆)，了解客户是否重视着你们之间的这件事。当中客户可能会有很多顾虑，我们针对客户的顾虑，再进行一一解决。此实战话术看附件2。并用更实际的些同行信息来刺激客户的欲望，最起码要起到证明作用。(比如：昨晚黄金受消息的影响，开盘和成交价有着50美金的差距，昨天下午才开户入金的客户，因为试探性的做了3手进去。没想到晚上回来一看，赚了2万多，他如果不是有事出去的话，差价还会做更大些，因为客户有事出去，设了止损和止赢的，是自动成交了15美金的差价处的。这点一说，也就证明了，黄金操作上的实际优势，止损和止赢)。2. 通过刺激后，可探下客户目前对此投资的兴趣。通过自由发挥，从客户的真正的心里去解决客户的顾虑。3. 结束还是一样预约下通电话。有意向的着重跟踪，没意向的通过方式慢慢删选。一般三通电话基本可以看出客户有没继续跟踪的必要。

四、我是投资公司客户部的，每天面对客户买的股票都是跌的，每天收盘后都要去服务他们跌的股票，我该怎么去说

展开全部除了让人家盈利，一切都是空谈，否则的话很难一直做下去你刚做，所以太急切了，像现在大部分股票都已经做涨得差不多了，当然会下跌或者是不动，你可以给他们建议先空仓，或者买入刚开始涨的银行股，现在银行股刚开始起来股票涨跌周期太长，幅度也不大，所以要等得起，尽量减少持有时间和交易次数。如果你们公司正宗，应该很好作吧，如果公司不是以为他人盈利为目的就更不好做，不过还是有人做得好。

五、如何和客户聊天最加答案

我是一个销售员，做销售已经6年了，现在在一家欧洲公司做销售管理工作，看到你的问题，似乎让我想起了我的过去，我愿意将我的一些经历和你分享，希望你能找到自己想要的答案。

首先，你之前没有做过销售，所以你提出这样的问题是很正常的，但是如果你已经做了半年以上，还有这样的感受，恕我直言：那可能你真的不适合做这份工作，销售不是每个人都可以做的，你相信我，真的。

如果你认为你还可以改变，还能胜任销售工作，那我建议你从以下几个方面改变一下：1、打开你的个性。

做销售需要完全开朗的性格，我说的开朗不只是会说话的开朗，而是要有乐观的心态，坚强的信念，最重要的是要拥有超强的自信，甚至自恋一些也没所谓，因为销售卖的就是信心！你想想，你的每一次电话就是一次推销，也是一次谈判，而谈判就是相互的思维较量，你没自信，肯定会退缩，最后到放弃。

每一次电话，也就以为着可能也是一次被拒绝，如果你害怕拒绝，不振作，那最后你还是可能会放弃。

每天早上起床的时候对着镜子深呼吸，赞美镜子里的那个人，你会觉得你真的很不错，自信很大部分是自己培养出来的！2、微笑着说话，多说话，不要怕说错话。

做销售的胆量和谈吐不是天生的，每一个销售员都是在不断的说话中历练出来的，我讲的说话不是指和朋友聊天，而和客户说话，和客户说话你能学到很多道理，能总结很多经验。

哪怕和客户聊天也是增进客户感情，记住，多说话！而且是微笑着说，就算客户看不见你也要这样，因为他能感受到的真诚。

3、避免被拒绝。

被拒绝在销售工作中是最多的情况，你试想，如果客户都接受你们的产品，那销售部就没有存在必要了，正因为客户也有选择，所以才会拒绝你。

你的工作就是如何让客户从拒绝你到不拒绝你，最后接受你，选择你。

你所能做的就是如何尽少的避免被拒绝。

在和客户说话的时候，尽可能不要说让客户用“是”和“不是”就可以回答的话题。

。让客户的话题打开，客户说话了，你就基本被接受了。

即使必须要用“是”和“不是”回答的话题，也要尽可能的让客户说“是！”假如你要推销机票，你不可以问“我是XXX，请问你们公司需要机票吗？”，应该说“我是XXX，您这里一定经常预定机票吧！” - - “是的” - - “象您这样的大公司一定有机票代理的合作伙伴吧？” - - “是的，您有什么事儿吗？” - - “如果我们也能提供相应更好的服务，您是否会考虑给我们一个竞争的机会呢？”，这时候，无论客户是否拒绝都要把话题继续下去！ - - “不用了，我们合作很好，不想换了” - - “我们的服务更快捷，航线更理想，而且价格也更实惠，为什么不考虑一下呢？”。

。

。

。

六、看股市如何进入多空双杀的阶段

你只要注意资金出入 就可以知道 多空双杀的阶段了 每天如果是有大资金进入的话 那就是多杀空。

如果你观察的是大资金出多于进入的话 那就是空杀多

七、怎样回答投资客户给的问题

按事实解决，在解决客户投诉时要给客户感觉你是站在他这一边说话的

参考文档

[下载：客户说没有看股票怎么回答.pdf](#)

[《上市公司中房租属于什么费用》](#)

[《股票里的资讯是什么意思》](#)

[《瑞贝卡股票怎么涨得快》](#)

[《最新怎么样炒股信息》](#)

[下载：客户说没有看股票怎么回答.doc](#)

[更多关于《客户说没有看股票怎么回答》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/author/10064378.html>