

客户说股票行情不好怎么回答-股识吧

一、客户说最近股票做的不怎样 怎么说才能让他相信让他和我们合作

我也在学习中。

。

。

处于迷茫中

二、证券营销人员要如何看待客户的亏损

呵呵，你是证券经理是吧。

你主要的工作不是帮助客户赚钱，而是为了客户服务。

帮助客户赚钱是你们公司投资分析部的事情，你只需要把最新的，靠谱的投资意见向客户传达就可以了。

以前我在证券公司工作的时候，也看到了很多亏损的客户，这是客户经理无法改变的事情。

十炒九赔挺正常的，你不要在良心上过不去，否则你指定做不好证券客户经理的工作。

三、客户说对股票不敢兴趣了怎么劝解一下他

如果客户对股票不感兴趣，那他属于保守型投资者，可以说服他做一些收益稳定的产品，例如货币基金，银行存款，为客户着想，客户才是你的

四、

五、做股票业务员好难压力好大啊，引导不了客户，哎！

现在的都是存量资金客户，资金量一般都在百万千万级别比较多的老股民，10万以下的很少很少，对老股民有自己的一套成熟技术，你要引导他们可以，你的技术水平必须比他们还要高，最关键的是你必须实际买卖过程中你让他们相信你的方法能让他们赚钱，如果只是理论劝你不要多想了，老股民技术理论都很成熟了，你引导他们除非你的实战技术经验足以说服老股民的技术理论，等你坐庄几年你就能驾驭老股民了。

希望你好运吧，给分吧，给分教你更好方法

六、客户说对股票不敢兴趣了怎么劝解一下他

如果客户对股票不感兴趣，那他属于保守型投资者，可以说服他做一些收益稳定的产品，例如货币基金，银行存款，为客户着想，客户才是你的

七、第一通打电话给客户谈股票说什么

先自我介绍，再关心他本人的理财情况，股票做的怎么样之类。从中找出可以介入的机会，推出你想介绍的理由。

八、大盘再涨个股在跌该怎么对客户说？

就说：“不好意思，大盘涨了，可偏偏你的股票没涨。非常抱歉！”

九、股票话术说不好怎么办？

所有的销售都有共性，请加强学习！没有这方面的捷径，而且这个行业是最近几年新兴的，要是要销售经验，我可以知道，1，2！

参考文档

[下载：客户说股票行情不好怎么回答.pdf](#)

[《为什么股票期权比现金奖励更恰当》](#)

[《股票没有委托单是什么意思》](#)

[《什么股票软件显示全部成交明细》](#)

[《老公股票挣了钱怎么办》](#)

[下载：客户说股票行情不好怎么回答.doc](#)

[更多关于《客户说股票行情不好怎么回答》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/12133731.html>