怎么跟客户聊股票针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？-股识吧

一、股票当碰见一个客户不愿意给你电话的话该怎么给他聊

其实无论是股票，期货，还是现货，客户开发都是一个比较困难工作，因为无论任何人，当面对一个陌生人时，任何人都会产生戒备的心里，从而不易接近，因此我们首先要做的不是做业务，而是交朋友，可以先引起话题，然后循序渐进，不能操之过急，因为只有想让客户接受了你，才能进一步的接受你的产品，不过这不是谁都能把我的好的，要在实践的工作中不断去摸索经验，祝你好运！

二、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。

三、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。

四、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/ckyvtM4gPxmXR 访问密码 14cf

五、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。

六、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以其交流，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）

七、做股票的客户怎么沟通来做期货

我们的证券公司有一个笨法子：叫你的朋友叫上她的三姑六婆，朋友。
借口开户任务要达标、他们先开了户，那天想起来了就进去投资了。

股票熊的时候就“ 聊聊 ”内部有消息，行情要来了。

八、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。

参考文档

下载：怎么跟客户聊股票.pdf
《股票钱拿出来需要多久》
《只要钱多久能让股票不下跌吗》
《买了股票持仓多久可以用》
《股票账户重置密码多久生效》
下载：怎么跟客户聊股票.doc
更多关于《怎么跟客户聊股票》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/21514082.html