

股票电销怎么加人_现货交易的电话营销怎么做，求指点?? -股识吧

一、电子商务如何

我也是学电子商务的，如果你还在学校的话，可以试着开个网店，学习一下网店的经营方式，网页美工也很重要。

如果在大学期间能自己创业是个很重要的人生经历，同时，你也可以在网上找个兼职，因为电子商务跟因特网是离不开的嘛。

如果已经毕业了，那可以去找个跟专业对口的工作，比如电子商务专员，网络营销，网页美工，电话营销，市场营销等之类的工作。

小小建议哈！！

二、股票工作网络推销或者电销能月入过万吗？怎么才能做到？ 进公司后上级老是在灌输这思想，真的吗？

网络销售月薪过万，简直再正常不过了，想要月薪过万，送你三字箴言，会忽悠

三、股票在哪里购买，怎么开户，在哪里开户？越详细越好。

先到证券公司开户，再到相应的银行开一个帐号，申请网上交易，在自己的电脑上下载交易软件。

具体操作你问证券公司的人。

四、通过网销加电销加qq的手段，让客户炒原油股票贵金属，客户结果亏损离场，是诈骗吗？

这个还要看具体情况，首先不能排除诈骗行为，如果属于诈骗行为，数额较大就构成犯罪，应当追究刑事责任。

如果属于一般的民事代理行为，就不违法。

五、现货交易的电话营销怎么做，求指点??

电话营销可以做很多东西

首先第一点，第一个电话要引起客户的兴趣，不然客户会挂你电话。

第二点，电话不能太长。

讲清楚你的目的，或则电话就是要留个QQ之类的联系方式最好，电话营销被做烂了，还是先长联系到，慢慢沟通。

第三点。

量变产生质变，多打电话，不要在1个客户上掉死。

第4点，第一个电话，讲清楚你们做什么的，你们会提供什么服务，留下联系方式

第二个电话先聊天，再引申到工作上来，具体细化第一个电话讲的东西，并判断意向 第三个电话尝试推销，如果客户没意向，就再第四个电话强势推销，实在没的，就丢了。

不要死捏，赶快开发下一个。

----- 电话营销是门艺术，还是要看自己

六、请问电话营销卖股票的，抽成一般是怎么算啊?

一般是10--20%

七、东方财富电话销售怎么样

先奉劝想去东方财富的人要三思本人在那里待了五天实在觉得非一般变态首先做六休一就不说了去了那里是实习生，也就是所有福利保险与你无关，三个月你业绩达标才可以转正培训三天一天补助15块，坑爹啊，15块连地铁吃饭都不够啊培训过后一天80，前提是要加到八点半，试想一下你从早上9点到晚上8点半拼命打电话赚得80块加班是真真正正打电话，偷不了懒一去就签协议，不定时工时制。

就是说冠冕堂皇加班不用给工资而且让你加到什么时候就加到什么时候再说软件，本人也算是对这个行业有一定了解，东方财富软件有两个4280和35800，买东方财富软件的都是SB什么年代了还再卖买卖点当核心，四千多软件连资金流都看不到垃圾还上市公司，非一般小气我们培训的一批走得差不多了，奉劝大家不要去浪

费时间当然如果你有时间可以浪费也可以去试试，看看偶说的对不对，别忘了在我帖子里给个回复

八、跪求电话销售技巧

我一天接到起码2个股票公司打电话给我，因为我的电话可以显示来电是哪个地方的，所以一遇到陌生外地来电一般都不会接，因为接起来马上挂电话会不好意思，又要寒暄，到后来假如我不小心接到了，听到官方的声音就直接说，我在开会，不好意思，就挂了。

所以，这个可能对你有帮助。

还有，我不知道你电话销售什么东西，如果不认识，肯定是通过一个特定的群体公司找到的电话，这个销售就要靠你嘴巴的技巧了。

因为我不知道你销售的是什么，面向的对象是什么人群，所以只有说点大概的1，顾客刚接电话，很老套的是，你好，先生。

或者 你好女士。

这种官方的我觉得很老套，如果你面向的对象不是老年那段，你可以开始就用英语问好，HELLO，***。

这样会显得你相对时尚一点，对方也会听到你这样一句HELLO，而感觉比其他的

就不会在接电话3秒内想挂电话。

2，组织的语言你肯定想了很多种不同的套路了，我想说的，你可以练习一下你说话的抑扬顿挫，比如接电话是一个中年先生，你可以说的慢一点清楚点，如果年轻，你可以说的RAP点有节奏点。

这个小细节我觉得很重要。

不要100个人都用同一个节奏的语句，你自己说的烦不说，也很官方。

就算销售不出去，你自己也会觉得有趣3.，，，，，，，，，，，销售具体的，我不知道你主要是电话销售什么啊，你说下你销售的是什么，我才好想想给你怎么铺梗

参考文档

[下载：股票电销怎么加人.pdf](#)

[《股票小三浪过后多久是大三浪》](#)

[《股票买进多久才能显示》](#)

[《中小板股票上市多久可以卖出》](#)

[《股票变st多久能退市》](#)

[下载：股票电销怎么加人.doc](#)

[更多关于《股票电销怎么加人》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/21890074.html>