

怎么让客户买股票话术~股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？-股识吧

一、业务演练求证券客户经理销售时的套话

很简单，我做这么多年，主要是找到客户的心理，有的是急于赚钱，你可以给他举例子，如涨百分制多少，如何如何好做，如果寻求稳当的客户，你可以讲宏观面对股市的支持，多建议关注中国石化，工商银行等大盘股去交他稳定投资也能得到收益，总之按客户心理去做，抓住心理变化，多说股市之外的话题，如家庭，婚姻，子女等，少说股市变动。

二、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。

三、在面谈中,你的客户一现在股市太低迷为理由不想投资,你讲如何运用学过的话术来解决

- 1、9：15参加集合竞价，挂涨停板价买入委托，因你的单子太小，可忽略不计开出涨停板的概率，最终一定是以当日开盘价成交
- 2、比如9：15挂26买浦发，9：25你就会以25.7成交。
- 3、要想以开盘价买入股票最好是用较高的价格进行委托买入，就算你的委托价格最后高于开盘价，仍然是用开盘价来成交的，注意要在9:15到9:25这集合竞价时段内发送买入委托，也就是参与俗称的早上集合竞价时段，一般建议你在9:24左右进行买入委托，一般在这个时间集合竞价的价格比较稳定了，原因是开盘价是在9:25开出来的，若这股票是以涨停价格开盘的，很多时候你用涨停价进行委托也未必能

买进该股票的。

四、怎么设置开盘价买入

- 1、9：15参加集合竞价，挂涨停板价买入委托，因你的单子太小，可忽略不计开出涨停板的概率，最终一定是以当日开盘价成交
- 2、比如9：15挂26买浦发，9：25你就会以25.7成交。
- 3、要想以开盘价买入股票最好是用较高的价格进行委托买入，就算你的委托价格最后高于开盘价，仍然是用开盘价来成交的，注意要在9:15到9:25这集合竞价时段内发送买入委托，也就是参与俗称的早上集合竞价时段，一般建议你在9:24左右进行买入委托，一般在这个时间集合竞价的价格比较稳定了，原因是开盘价是在9:25开出来的，若这股票是以涨停价格开盘的，很多时候你用涨停价进行委托也未必能买进该股票的。

五、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

六、hi!

怎样给客户介绍现货黄金与股票，能让客户直观简单的明白？

现货黄金跟期货似的 可以买多卖空双向T+0交易，保证金杠杆机制
没有交割日的风险 一般人都知道期货 股票就是只能买涨而且是T+1交易
再就是股票是采取撮合制的成交机制
现货黄金是做市商制不用担心买卖不成交的问题 基本就这些吧

七、股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？

你多大了？是女的吧？如果你的声音很好听`第一时间被人拒绝的几率就会小一些`一般的话就练练 没别的意思`别误会 别生气 我感觉我是你的话我会这么做！ 1.第一次打电话不直接提卖股票软件的事，你可以找个理由和电话那头的人争取多聊几句。

2.什么理由呢？我想以调查的名义很不错，比如你先表明身份后？说想对关于股票软件使用的问题做一个问卷调查，比如问问：您现在使用的是是什么股票软件啊？这个软件好用不啊？您用着比较方便的地方或功能有那些啊？您感觉这款软件有什么缺点吗？你可以仔细想想提问的问题，然后系统的发问！当然了，主要的目的，就是找出他对他现在使用的软件有什么不满情绪！然后你把这些记住，然后仔细了解你卖的软件，如果你卖的软件功能可以直接弥补，那你就直接告诉他就行了，如果不能，你只能想一个说法，可以让他感觉到可以弥补！（当然了这个时候你已经不是和他初次通电话了）所以说话方便很多！！还有也是挺重要的一件事：要有礼貌~但是要礼貌的有方法！！比如：你表明身份后，马上就说你要对软件使用的问题做一个问卷调查，让他有个底！你不是推销的！然后你在说，您有时间吗？这么做也礼貌了他心里也有底了。

只要他不是第一时间对你产生反感！陪你聊几句的时间我想谁都有！忙的3分钟时间都没有的人`很少`但是 你要是上来就说 我是什么公司的！您有时间吗？还没等你说我想对股票软件使用的问题做一个问卷调查呢！！他的大脑就已经反映过来了，做出主观的判断了，他就会打断你的话，直接告诉你`没时间！！所以要在他没做出主观判断之前，让他心里有个底！就比较容易继续了！你还可以用大同小意的意思，用别的言语表达！我学历不高~表达词汇相对来说可能要比有学问的人少，所以有时候说话比较硬~~你要比较是有学问，说出来的东西可能就更容易让人接受，呵`先说这么多吧，还有很多方式你自己想想举一反三吧`针对人性就对了！

参考文档

[下载：怎么让客户买股票话术.pdf](#)

[《股票一般多久买入卖出》](#)

[《股票通常会跌多久》](#)

[《股票停牌复查要多久》](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[下载：怎么让客户买股票话术.doc](#)

[更多关于《怎么让客户买股票话术》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/book/27531596.html>