

怎样电话推销股票|股票电话销售技巧。 -股识吧

一、股票电话销售技巧。

电话接近客户的技巧 对善于利用电话的销售人员而言，电话是一项犀利的武器，因为电话没有界限，节省时间、经济，同时电话营销比面对面直接营销在一小时内能接触更多的客户。

电话一般在下列三种时机下使用： • 预约与关键人士会面的时间。

- 直接信函的跟进。
- 直接信函前的提示。

如果您熟悉电话接近客户的技巧，做好上述三个动作对您接下来的工作有莫大的帮助。

专业电话接近技巧，可分为五个步骤：1、准备的技巧

打电话前，您必须先准备妥下列讯息： • 潜在客户的姓名职称；

- 企业名称及营业性质；
- 想好打电话给潜在客户的理由；
- 准备好要说的内容 • 想好潜在客户可能会提出的问题；
- 想好如何应付客户的拒绝。

以上各点最好能将重点写在便笺纸上。

2、电话接通后的技巧 接下来，我们来看看电话接通后的技巧。

一般而言，第一个接听电话的是总机，您要有礼貌地用坚定的语气说出您要找的潜在客户的名称；

接下来接听电话的是秘书，秘书多半负有一项任务——回绝老板们认为不必要的电话，因此，您必须简短地介绍自己，要让秘书感觉您要 and 老板谈论的事情很重要，记住不要说太多。

3、引起兴趣的技巧 当潜在客户接上电话时，您简短、有礼貌的介绍自己后，应在最短的时间，引起潜在客户的兴趣。

4、诉说电话拜访理由的技巧

依据您对潜在客户事前的准备资料，对不同的潜在客户应该有不同的理由。

记住，如果您打电话的目的是要和潜在客户约时间会面，千万不要用电话谈论太多有关销售的内容。

5、结束电话的技巧 电话不适合销售、说明任何复杂的产品，您无法从客户的表情、举止判断他的反应，并且无“见面三分情”的基础，很容易遭到拒绝。

因此您必须更有效地运用结束电话的技巧，达到您的目的后立刻结束电话的交谈。

下面，我们来看一下电话接近技巧的范例。

销售人员：您好。

麻烦您接总务处陈处长。

总务处：您好。

请问您找那一位？销售人员：麻烦请陈处长听电话。

总务处：请问您是……？销售人员：我是大华公司业务主管王维正，我要和陈处长讨论有关提高文书归档效率的事情。

销售人员王维正用较权威地理由——提高文书归档效率——让秘书很快地将电话接上陈处长。

陈处长：您好。

销售人员：陈处长，您好。

我是大华公司业务主管王维正，本公司是文书归档处理的专业厂商，我们开发出一项产品，能让贵处的任何人在10秒钟内能找出档案内的任何资料相信将使贵处的工作效率，能大幅提升。

王维正以总务处的任何人在10秒内都能取得档案内的任何资料，来引起陈处长的兴趣。

销售人员在电话上与准客户谈话时要注意做到下面重点：谈话时要面带笑容，虽然对方看不到您的笑容，但笑容能透过声音传播给对方。

经常称呼准客户的名字。

要表达热心及热诚的服务态度。

陈处长：10秒钟，很快嘛！销售人员：处长的时间非常宝贵，不知道您下星期二或星期三，那一天方便，让我向处长说明这项产品。

陈处长：下星期三下午二点好了。

销售人员：谢谢陈处长，下星期三下午二点的时候准时拜访您。

销售人员王维正，虽然感觉出陈处长所谓“10秒钟，很快嘛！”是抱着一种怀疑的态度，但是他清楚今天打电话的目的是约下次会面的时间，因此不做任何解说，立刻陈述电话拜访的理由，做出缔结的动作——约定拜访的时间，迅速结束电话的谈话。

更多请点击

*：[// *ywczzx*/JDWeb/jyzy/gupiao/jrfa/hehai.asp?id=5828](http://*ywczzx*/JDWeb/jyzy/gupiao/jrfa/hehai.asp?id=5828)

二、股票软件的电话销售开场白

1、电话销售股票软件的时候，每个公司都会销售人员的电话话术有过培训，包括开场白等，所以，每个公司的开场白培训可能都不同，很难一概而论的。

2、电话销售，它是以电话为主要沟通手段，借助网络、传真、短信、邮寄递送等辅助方式，通过专用电话营销号码，以公司名义与客户直接联系，并运用公司自动化信息管理技术和专业化运行平台，完成公司产品的推介、咨询、报价、以及产品成交条件确认等主要营销过程的业务。

三、股票电话营销的开场白怎么说，请高人指点

电话接通的第一句，肯定就是礼貌性的问好，然后再自报家门，比如(您好，我是航宇汇金的某某，想了解一下您有没有炒股的需要)，如果对方不耐烦直接回答不需要，那么还是礼貌性的说：不好意思，打扰您了！如果对方没有马上表示出抗拒，可以适时的说出本次打电话的目的，记住要简明扼要，话术一定要事先很熟练，不要在打电话过程中吞吞吐吐，给人一种底气不足的感觉。

电话销售是一门学问，也是一种能力，一开始不容易做好，不过打的电话多了，自然反应能力也快了，好好加油，一定会成功的！

四、股票电话销售的技巧是什么？

为你整理了一些自己的经验：1.整理好电话拜访前心态2.认真搜集筛选客户资料3.激发客户的兴趣4.认真聆听客户的需求5.积极引导客户的需求6.有效处理客户异议7.激发客户合作的欲望9.妥善处理客户的抱怨10.巧妙回绝客户的不合理要求后：1.认真对待客户来电2.做好跟踪服务3.与客户保持长期联系4.与客户建立信任关系5.巩固老客户，开发新客户完毕

五、初学股票公司电话销售技巧

技巧四 表明不会占用太多时间，简单说明「耽误您两分钟好吗？」为了让对方愿意继续这通电话，我最常用的方法就是请对方给我两分钟，而一般人听到两分钟时，通常都会出现「反正才两分钟，就听听看好了」的想法。

实际上，你真的只讲两分钟吗？这得看个人的功力了！技巧六 善用电话开场白好的开场白可以让对方愿意和业务人员多聊一聊，因此除了「耽误两分钟」之外，接下来该说些什么就变得十分重要，如何想多了解对方的想法，不妨问：「最近推出的投资型商品，请问您有什么看法？」诸如此类的开放式问句。

技巧九 使用开放式问句，不断问问题 问客户问题，一方面可以拉长谈话时间，更重要的是了解客户真正的想法，帮助业务员做判断。

不妨用：「请教您一个简单的问题」、「能不能请您多谈一谈，为何会有如此的想法？」等问题，鼓励客户继续说下去。

技巧十一 一再强调您自己判断、您自己做决定 为了让客户答应和你见面，在电话中强调「由您自己做决定」、「全由您自己判断」等句子，可以让客户感觉业务人员是有质感的、是不会死缠活缠的，进而提高约访机率。

(摘自：中国客户关系网) 这些是打电话的技巧，股票公司的电话怎么打，要加上专业知识和专业话术。

????

[?????????????.pdf](#)

[?msci?????????](#)

[?????????????](#)

[????????????????????](#)

[?????????????.doc](#)

[????????????????????...](#)

??

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/30816605.html>