

# 怎么和顾客聊股票——做股票该跟客户聊些什么？该怎么来跟踪客户！-股识吧

## 一、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

&nbsp; ;

&nbsp; ;

&nbsp; ;

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与其交流，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）

## 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、和客户聊天怎么切入股票

首先问对方做股票做的怎么样，后然可以给他看看，后面就解说等等，望采纳

## 四、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。

## 五、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。

## 六、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](http://yunpan.cn/ckyvtM4gPxmXR) 访问密码 14cf

## 七、股票销售刚开始怎么和客人对话

股票市网上卖哎，不需要销售人员的呀

## 八、关于股票方面，怎么在聊天软件上与客户聊天

首先，你要比他沉稳，淡定。  
讲出你的道理，如果他有反驳，你要坚持你的观念。  
这样他才会认为你有一定的实力，愿意跟着你。

## 九、我是做股票的早上怎么跟客户说话

问个好，然后把当天重要的财经信息和股市的新股申购的信息等咨询给客户发一下。  
如果客户回应了可以接着聊点别的，如果客户问问题了争取第一时间回答。

## 参考文档

[下载：怎么和顾客聊股票.pdf](#)  
[《股票回购多久才能涨回》](#)  
[下载：怎么和顾客聊股票.doc](#)  
[更多关于《怎么和顾客聊股票》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/book/37092836.html>