

如何说服客户投资股票—如何说服投资股票的人投资外汇-股识吧

一、怎么说服客户投资理财

说服客户的关键是要交心，也就是你必须给客户提供可信、有效和安全的理财方案。

比如针对工薪阶层的人士就想理财应该说：

"根据你的收入，将余钱买银行系统的定投基金。

等到积累到一定的数额后再去买大额的理财产品，建议采用国际流行的三分法，即将准备用于投资理财的钱分成三份：1) 买预期年化收益率20%以上的，易通货类的投资理财产品；

2) 买预期年化收益率11.5%以上的，信托类的投资理财产品；

3) 买银行系统的可保本的定投基金类的投资理财产品。

这样做的好处是：在获得较高收益的前提

下，可将因投资不当带来的风险降到最小。

"这样说的结果，可能客户不会将钱全投给你，但是，只要你获得了他的认可，很可能就会有将来。

上海小财迷提醒，不论怎样，在说服客户方面，最好据实建议，不要夸大言辞，否则和欺骗、诈骗无异。

二、如果你的客户是做股票的，一个如何说服他成为你的客户？ ？本人是做黄金外汇的，

让他看见收益 你把饼画的越好 才越能吸引他 这个东西 说啥也没用 第一 资金的安全 第二 良好的收益（附加——优质的服务）

三、如何说服投资股票的人投资外汇

大的思路不应该是说服他放弃股票，转投外汇。

而是将外汇作为投资组合的一部分，以分散风险。

具体说服中，列出明细的收益数据就可以了。

四、证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先确定客户类别，然后在接待客户之前对客户性格，风险承受能力，资金规模，做出相近的分析报告。

个人建议最好在采集到信息之前对客户入市资金有个大概的了解，打算投入多少，最多能承受多大的亏损。

正常接待中客户会首先发问，针对客户发问开始回答。

建议从风险分析方面入手，大盘风险政策风险，交易系统风险，和客户一起探讨他的入市资金何种性质以及何种使用期限。

下一步在你准备的股票池中挑选适合的股票推荐给他，然后给他讲解你推荐的股票组合的投资风格，风险等级，收益概况。

后边的就自我发挥吧，记住经常提示客户风险管理。

五、如何用最快的方法使顾客向你买股票

找到目标客户及成功了一半。

六、谁能告诉我怎样才能让客户都做买股票呢？

第一，起码你要有专业的投资理财与专业的投资理念去说服客户。

第二，你要根据客户的要求采取选股与操作方式。

第三，时刻要提防警告客户在股票投资要有风险的投资意识。第四，在某情况做出某些操作决定，最主要是要介绍的股票准确率高，把风险降低到最小化。

这样我相信在低风险的情况很多客户都喜欢进来买股票。

参考文档

[下载：如何说服客户投资股票.pdf](#)

[《拿一只股票拿多久》](#)
[《股票打新多久可以申购成功》](#)
[《股票停止交易多久》](#)
[《30万买股票能买多久》](#)
[《股票大盘闭仓一次多久时间》](#)
下载：[如何说服客户投资股票.doc](#)
[更多关于《如何说服客户投资股票》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/40807384.html>