股票财经客服如何沟通！证券客户经理在银行如何与客户有效交谈，并成功开户，来点实用的，技巧性的…，别照般书上的。-股识吧

一、在证券公司做网络营销和客户沟通有什么诀窍

现在不管做什么营销推广或者业务最大的技巧就是要“ 脸皮厚 ”死缠烂打，当然跟多的是不怕吃苦啊！

二、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

 ；
 ；
 ；
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以其交流，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）

三、如何与股民沟通？

别总想着推销自己的业务 先让客户接受你把 ；
先推销自己 再推销自己的产品 祝你一切顺利

四、证券客户经理在银行如何与客户有效交谈，并成功开户，来点实用的，技巧性的…，别照般书上的。

取得客户的信赖，让感受到你可以替她掌管好，让他感到你业务能力出重，谈吐一定要有说服性，交谈时眼睛注视对方双眼到下颌三角形区域，会始对方感觉你的威严，居高临下，对客户热情周到，还有你会给他带来最需要的利益

五、证券行业如何谈客户

跟追女孩子一样，胆大，心细，脸皮厚，见人说人话，遇鬼讲鬼话，别把客户当人，更不能把他们当上帝，与客户谈成一笔业务之前，别对他们抱任何希望就行，欲擒故纵，要有一种只求尽心尽力，不图回报的思想和心态，这样你才不会胡思乱想，畏首畏尾，反而机会会大点，还有一点，不要让客户发现你的任何不坚定举动和依赖行为，你要让他感觉：我及我的产品或服务是无可挑剔的，我并不是没你不活，我有很多客户，我们处得很融洽，他们都很信任甚至依赖我……其实客户大部分是"小白"，他们很可爱，他们需要的更多是我们给他的信心！！营销不好做，但很能锻造人，愿主保佑你,good luck!

参考文档

下载：股票财经客服如何沟通.pdf
《股票钱多久能到银行卡》
《股票腰斩后多久回本》
《蜻蜓点睛股票卖出后多久能取出》
《股票多久才能反弹》
《股票基金回笼一般时间多久》
下载：股票财经客服如何沟通.doc
更多关于《股票财经客服如何沟通》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/4219199.html