

怎么电话销售股票 - - 如何打电话卖股票-股识吧

一、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。

二、怎么提高股票电话销售技巧和话术

大家都喜欢听故事，所以如果用讲故事的方法来介绍自己的产品，就能够收到很好的效果。

有一次，我在一家商场调研，我来到海尔冰箱的柜台前，我装做顾客的样子对海尔的销售人员说：“你们的质量有保障吗？”这位销售人员倒没有说那么多，只是给我讲起来海尔的总裁张瑞敏上任时砸冰箱的故事，一个故事讲得我立马对于海尔冰箱的质量肃然起敬了。

任何商品都自己有趣的话题：它的发明、生产过程、产品带给顾客的好处，等等。销售人员可以挑选生动、有趣的部分，把它们串成一个令人喝彩的动人故事，作为销售的有效方法。

所以销售大师保罗·梅耶说：“用这种方法，你就能迎合顾客、吸引顾客的注意，使顾客产生信心和兴趣，进而毫无困难地达到销售的目的。”

”

三、如何打电话卖股票

1：开户必须到证券公司，可以先预约免得排长队（要身份证和银行卡）

2：至少能买100股的钱。

开了不买的话不存也可以。现在还要弄个银行第3方存管，（为了资金安全）3：买卖股票必须委托证券公司代理交易，可以在你开户的公司的网站下载交易软件交易。电话委托也可以，就是打电话是向证券公司下达委托指令。

4：手续费。

包括政府的印花税和证券公司的佣金税，一般一次买和卖要1%

也就是一你买的股票要涨1%以上可以保证不亏。

中国的交易手续费和税太贵了，呵呵，没办法。

10.14买入的股票，10.28以下卖掉的话基本上就是喝口凉水为证券公司和政府打工不能打电话买的，但是可以用手机炒股软件进行操作，也很方便

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、股票电话营销中怎么样打第一通电话最好

参考文档

[下载：怎么电话销售股票.pdf](#)

[《联科科技股票中签后多久不能卖》](#)

[《退市股票确权申请要多久》](#)

[《启动股票一般多久到账》](#)

[下载：怎么电话销售股票.doc](#)

[更多关于《怎么电话销售股票》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/68038359.html>