

股票销售打电话怎么打股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？-股识吧

一、如何电话操作股票

既可以打电话交易,也可以先去政权公司签一个手机交易风险协议,然后手机上网,打开证券交易软件后,就可以交易了希望满意,祝你好运！^_^

二、谁知道股权投资的电话销售话术怎么说？

- 1、销售技巧和话术——打电话时要注意礼貌销售员不能一边抽烟、吃零食或嚼口香糖，一边与客户谈话，这是对客户极大的不尊重。另外，不管有没有预约成功，销售员都要保持应有的礼貌态度，要让客户先挂断电话。
- 2、销售技巧和话术——要注意谈话时的语言、语气及心态销售员在与客户谈话时，语调要平稳，口齿要清晰，用语要妥当，理由要充分。切忌心浮气躁，咄咄逼人，尤其在客户借故推托之时，更须平心静气，不要强迫客户。否则不但不能达成约见的目的，反而让客户产生反感。
- 3、销售技巧和话术——切忌在电话中进行产品细节的说明在预约中，我们的主要目的是争取和客户见面的机会，所以介绍产品要言简意赅，千万不要谈及产品的细节问题，因为在电话中客户未必能听得进去太过详细的介绍，并且客户集中注意力的时间是有限的，过长的谈话会使客户失去耐心，反而更加容易拒绝我们。

三、股票电话营销中怎么样打第一通电话最好

不用费心思了。

你这种主动向客户推荐股票赚钱的经营形式是国家法律所不允许的。

前不久证监会就查处了一批通过网络、电话招揽客户，向客户推荐股票分成的投资公司和私募基金。

这种行为是法律所明令禁止的。

国家法律规定，投资咨询公司不允许通过广告、营销等手段招揽生意。

只能做被动的咨询业务。

四、股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？

你多大了？是女的吧？如果你的声音很好听`第一时间被人拒绝的几率就会小一些`一般的话就练练 没别的意思`别误会 别生气 我感觉我是你的话我会这么做！ 1.第一次打电话不直接提卖股票软件的事，你可以找个理由和电话那头的人争取多聊几句。

2.什么理由呢？我想以调查的名义很不错，比如你先表明身份后？说想对关于股票软件使用的问题做一个问卷调查，比如问问：您现在使用的是什么股票软件啊？这个软件好用不啊？您用着比较方便的地方或功能有那些啊？您感觉这款软件有什么缺点吗？你可以仔细想想提问的问题，然后系统的发问！当然了，主要的目的，就是找出他对他现在使用的软件有什么不满情绪！然后你把这些记住，然后仔细了解你卖的软件，如果你卖的软件功能可以直接弥补，那你就直接告诉他就行了，如果不能，你只能想一个说法，可以让他感觉到可以弥补！（当然了这个时候你已经不是和他初次通电话了）所以说话方便很多！！还有也是挺重要的一件事：要有礼貌~但是要礼貌的有方法！！比如：你表明身份后，马上就说你要对软件使用的问题做一个问卷调查，让他有个底！你不是推销的！然后你在说，您有时间吗？这么做也礼貌了他心里也有底了。

只要他不是第一时间对你产生反感！陪你聊几句的时间我想谁都有！忙的3分钟时间都没有的人`很少`但是 你要是上来就说 我是什么公司的！您有时间吗？还没等你说我想对股票软件使用的问题做一个问卷调查呢！！他的大脑就已经反映过来了，做出主观的判断了，他就会打断你的话，直接告诉你`没时间！！所以要在他没做出主观判断之前，让他心里有个底！就比较容易继续了！你还可以用大同小意的意思，用别的言语表达！我学历不高~表达词汇相对来说可能要比有学问的人少，所以有时候说话比较硬~~你要是有比较有学问，说出来的东西可能就更容易让人接受，呵`先说这么多吧，还有很多方式你自己想想举一反三吧`针对人性就对了`！

五、怎样打电话进行股票买卖

1、你可以去你所在交易所看一下他们的股票申购查询电话，拿到电话根据语音提示输入你的股票帐号，再输入帐户密码，接着根据语音选择你要的结果2、到你所在证券交易所，申请网上交易，证券所的工作人员会向你解释用法，前提是你到会

熟练操作电脑以上两个方法参考一下，但相较之下，网上交易比较快点，因为本人就是网上交易的，电话委托，委托的人太多，经常忙音，到时会误了赚钱的好机会噢！！

六、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)

七、股票电话营销中怎么样打第一通电话最好

不用费心思了。

你这种主动向客户推荐股票赚钱的经营形式是国家法律所不允许的。

前不久证监会就查处了一批通过网络、电话招揽客户，向客户推荐股票分成的投资公司和私募基金。

这种行为是法律所明令禁止的。
国家法律规定，投资咨询公司不允许通过广告、营销等手段招揽生意。
只能做被动的咨询业务。

八、股票电话营销的开场白怎么说

您好，我是专业的股票市场投资顾问，能跟您咨询个问题吗?您身边有朋友在炒股票吗?(问候，表明身份，探讨请教的语气来延展话题,切入主题策略)(股票是个大众话题，如果电话对象合理，对股票投资很多人是有兴趣的.)

参考文档

[下载：股票销售打电话怎么打.pdf](#)

[《股票重组多久停牌》](#)

[《唯赛勃的股票多久可以买》](#)

[《今天买的股票多久才能卖》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[《股票开户许可证要多久》](#)

[下载：股票销售打电话怎么打.doc](#)

[更多关于《股票销售打电话怎么打》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/chapter/12400673.html>