

客户问股票我买了吗怎么回答好 - - 自己有买股票，如果亲朋戚友问我买了哪只股票，那应不应该告诉他？为什麼？ - 股识吧

一、今天我买了600060股票怎么祥

600060 ;

海信电器，该股为绩优股。

该股短期消化上涨获利盘震荡回调！成功回补了缺口！今天逢低买入是正确的！后市或有望向上反弹行情！ ;

二、最近很多人问我如何回答客户问题。

如何回答客户问题要看客户提出什么问题，按问题的分类、性质，有针对性地进行解答。

回答客户问题重在解决，所以要耐心、具体，做到使客户满意。

三、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

四、自己有买股票，如果亲朋戚友问我买了哪只股票，那应不应该告诉他？为什麼？

你对自己买的股票有信心吗？如果有的话，告诉也可以，不会受到别人的影响，还要看你的性格，如果是外向，就可以告诉他。

不过你提了这样的问题，我感觉你还是不要告诉别人了，

别人的意见有可能影响你对股票走势的判断。

五、怎样回答投资客户给的问题

按事实解决，在解决客户投诉时要给客户感觉你是站在他这一边说话的

六、销售员手册：如何回答客户的提问？

展开全部但遗憾的是有大半的销售员不能专业的回答我的问题，甚至一问三不知，还有的销售员回答问题象蹦豆子或挤牙膏，你问什么，他答什么，不会把问题延伸下去，这样我一般就失去了兴趣，婉言回绝了。

那么，如何回答客户的问题才能勾住客户呢？根据我多年的经验在回答客户问题时，一定要做到：专、精、准、全、问。

五个字，有了这五字诀，就能解决客户的所有问题，给客户留下深刻的印象。

下面我做详细的论述。

1、专字诀。

作为一个销售员一定要有丰富的专业知识和商业知识，在回答客户问题时，即要专业更要通俗。

比如：当客户问我电子防潮柜是什么产品时？我会先回答：是利用电子防潮芯片冷凝技术控制柜内湿度的产品。

再回答：冰箱是靠控制温度来储藏物品，电子防潮柜是靠控制湿度来储藏物品。

前一个回答是专业后一个回答是象通俗靠拢。

一定要注意不要为专而专，一切的回答是为了让客户明白，留下深刻印象，达到作成生意的目的。

3、准字诀。

有许多销售员在回答客户问题时，所问非所答。

我记得和一位深圳的销售员交谈时，我已经提出：我想代理你公司的产品，能否介绍一下代理的门槛？结果他用了一大段介绍他的公司，生产的过程。

对我的问题根本没有回答。

我只好说：有机会在合作吧！通过这个例子说明，回答问题一定要准，要解决客户的疑问。

4、全字诀。

回答的全面并不是让你滔滔不绝，也不是回答的越多越好，而是要针对客户的问题来全面的回答。

不要有所遗漏特别是关键问题。

也要学会问一答十，这和精准并不矛盾，客户在了解产品时，肯定要问到的问题，最好一次性回答。

比如：问你产品的规格时，你就要尽量的把产品的规格回答清楚，各规格的价格，产品的包装，运输，开票等等问题都回答了，客户一次就能弄清楚很多问题。

就不用再问了。

5、问字诀。

在回答客户的问题时，遇到不清楚或者难于回答的问题时，一定要学会委婉的反问，当然，不要引起客户的反感。

问的目的是要更清楚的了解客户的问题和需求，是为了更好的回答客户的问题。

销售员要做到五字诀，除了不断实践之外，也有一定的方法，比如：把产品的介绍精短化后，储存在电脑里或背下来，当客户问时，直接就可以回答。

总之，回答客户的提问一定要注意技巧和方法。

参考文档

[下载：客户问股票我买了吗怎么回答好.pdf](#)

[《机构买进股票可以多久卖出》](#)

[下载：客户问股票我买了吗怎么回答好.doc](#)

[更多关于《客户问股票我买了吗怎么回答好》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/21785498.html>