

# 如何做好股票网络销售|我是一个做股票电销，怎样才能提高业绩？-股识吧

## 一、求助如何进行股票网上交易

首先，你要成为一个股民，先要到相关部门注册、购买“股东代码”，这是炒股人所必须遵守的，无论你是在网上炒，还是在传统的股市。

开通手续：1、办理网上交易的股民均应携带：本人身份证原件，股东账户卡和资金磁卡到证券营业大厅办理。

2、请仔细阅读《网上委托风险揭示书》并认真填写《网上委托协议书》。

3、投资者经三证验证后可领取“CA证书”（一张软盘）。

为了保障用户的帐户安全，用户所使用的CA证书需要一年更换一次，在需更换证书时，系统将提示你插入磁盘，系统自动将证书拷贝到磁盘上，然后您拿此磁盘到证券部去更换即可。

综合考虑后，找到合适的券商、网站，在相关的证券营业部妥善办理了有关开通手续后，就可以正式使用网络炒股了。

开始操盘 下载软件 网上炒股，只要在网上下载免费的客户端程序就可以进行了。这种炒股方式是使用一种独立的、专用的委托软件系统，可与现行的各种股市分析软件配合使用。

在办理了相关开通手续并正确安装了本委托软件系统后，依然可以沿用原有的股市分析软件进行行情分析，同时可随时调用本软件系统进行委托下单、查询操作。

软件一般是免费下载的。

一般炒股软件的平台要求不是很高，只要有一台Intel486CPU、8MB以上内存的电脑，操作系统可以是Windows95以上版本，接通宽带。

按照软件提示完成安装，并成功接入该证券网站之后就可以收看即时行情、做实时分析、盘后分析、浏览最新的证券信息等。

网上委托下单 委托下单功能需要你到当地与该系统有合作关系的银行或证券营业部开户后才能启用。

输入自己的客户编号和客户密码（请见银行或证券公司寄给你的密码信函，一个是自助委托密码，也就是电话委托密码；

一个是客户的保证金账户资金密码。

），再按“登录”按钮，如果输入正确，就可以看到交易界面了。

在正常的交易界面下，你可以向股票代码项输入你所关心股票的代码，也可从股票代码项的下拉列中选择一个股票。

输入或者选择一个股票后，你便可进行股票交易、查询、现金的转账及查询。

如果你要进行委托买卖，你需要输入每支股票的股数、价格，并选择“买入”或者“卖出”项，然后按下“委托买卖”的按钮。

一般软件中都包含了委托编辑框，用于委托买卖的撤单操作以及按委托号进行委托或成交查询。

当交易屏幕下方的提示框显示有委托号时，你可以选择其中一个记录，用鼠标双击，该记录最左边的委托号便会出现在委托号编辑框中。

当其进入委托号编辑框中时，其他的查询功能、开户确认、销户确认功能都已失效，这时如想退出委托编辑委托号，以取消撤单或按委托号查询的功能，只要将光标移出委托号编辑框即可，如按键盘的“Tab”键或者将鼠标点中其它可用按钮（高亮按钮），然后松开鼠标的左键。

当你完成撤单或按委托号查询操作后，其他暂时失效的按钮又变成高亮（可用）的了。

证券网站内容 证券网站提供给股民的服务首先是证券新闻。

包括实时行情速递、股票评述以及在线股票交易等涵盖整个股票交易活动全过程的深层次增值服务。

网络炒股的优势还体现在它的互动性强。

传统炒股，股民想参考专家的意见，只能自己搜集电视上、报纸上的专家意见，往往要花上不少时间分门别类整理一番。

如果不小心漏掉一期，认真的股民肯定觉得遗憾之极。

Internet的互动性优点可以让股民在线咨询股评专家，与广大股民在线切磋。

## 二、我是一个做股票电销，怎么才能提高业绩？

1过硬的心理素质。

做电销，最首要的就是要脸皮厚，不怕被拒绝。

心理素质要好，不能遭受一点“不适”，就想挂电话。

如果是这样，那么你永远都卖不出产品。

2处惊不变的胆识和能力。

可能是习惯了被粗鲁的拒绝，所以当大多数的话务员听到电话另一端传来彬彬有礼的声音时反倒会蒙场，此时，话务员可能会选择挂断电话，或者急不择言的介绍，最终损失掉潜在客户。

所以要想提升自己的业绩，不妨先锻炼自己处事不惊的能力和胆识。

3要有角色快速转换的能力。

电销面对的客户量是很大的，一天话务员要拨出的电话大概有200来个，这从某种程度上要求话务员必须有角色快速转换的能力，不能说打了一个女强人的电话后，再打一个老年人的电话时还是一样的语速和表达方式。

4把握产品卖点，琢磨亮点。

产品的卖点一般都会会在培训中被反复强调，但是有时卖点是和客户需求不沾边的，

所以在销售过程中不要满足于对产品知识的大致了解，要多琢磨产品怎样和客户的需求挂上钩。

5尊重客户，从客户的角度出发。

推销产品的过程也是向别人展示自己的过程。

要想让别人接受自己的产品，首先就得让客户接受自己。

那么怎样让客户接受自己呢？尊重是第一位的，不管客户的语气怎样的蛮横、傲慢，都要控制好自已的音色音量，做到不着急不生气，从客户的实用角度有针对性地介绍渲染产品的某个方面。

6不和客户发生争执，更不要和客户纠结一个问题。

在和客户交流的过程中，客户往往会就某一句话问东问西，这时千万不要和客户较真，解答完客户的疑虑后，要很快转到产品的卖点上，不要被客户的问题带的跑偏了。

更不要和客户发生争执，针对模棱两可、不影响销售的说辞，尽可以回答：嗯，是等来肯定客户，以将谈话尽快地转到产品上。

7反复拉动，不轻易放弃。

电销不是一蹴而就的，在一次成功的销售中，最少也要有三次拉动。

所以在销售的过程中千万不能轻易放弃。

在一通电话中要针对产品和客户需求的结合点反复拉动，直至成功。

要注意的是在一通电话中如果拉动超过了六次，那么就要先结束这通电话了，因为继续拉动会造成客户反感，不利于下一通电话的沟通。

### 三、怎么做才能提高网络销售的销售量

我个人认为！现在的销售已经不单单是质量和服务的竞争！也不仅仅是广告和产品外观的竞争，应该更加体现在你的企业品牌和产品品牌的作用下！首先卖产品要让客户先了解你所在公司的背景！企业精神等.在从情感化的角度来引导消费者到精神层面！以精神来引导消费者！这是销售的最高无形资产！通过无形来贯穿有形！要充分利用30秒营销！真正的三十秒营销不是说让你在30秒以内把话说完，而是让你利用三十秒来争取2个3个或4个三十秒！在这中间利用产品的优势来争取消费者！别人是通过物质单方面争取，而你是通过精神和物质双面争取！而且你比他们有个更大的优点，那就是有机会做公关！这是非常厉害的销售手段！多看看公关的书！正所谓 一生二 二生三 三生万物 通过公关达到传销，直销，分销三向结合！在售后中，你要自我创新！找到服务差异话！在服务中添加情感化！你要记住一点！那就是现在的企业竞争归根揭底就是一个产业链和另一个产业链的竞争，你把细节这样的东西做好只能做好你表面，但是内涵呢?客户都是一步一个脚印的走过来的，他们接触到的东西实在太多了，包括业务员，细节很多业务员都做的到而且

做的很好，但是实在性的内涵呢？有几个业务员做的到位的？相信不多，首先你要了解你客户的行业，市场所在地位，他的竞争对手是什么样的？你的客户和他的竞争对手最大的差距在于哪里，然后在说有了你的产品能给他带来什么好处，这样你的销售才会得到肯定和效果，细节固然重要，但是没内涵才是让客户最反感的要素  
记住2点：面带微笑，满怀信心 售后做好公关 希望我的答案能帮到你：)

## 四、怎么样在网上进行股票买卖？

开个证券账户就可在网上操作了

## 五、股票网上交易如何操作？

网上炒股的详细步骤：1、到证券公司营业部有银证转账第三方存管业务的银行办一张银行卡，带上本人身份证和银行卡在股市交易时间到证券营业厅开办股东帐户（股东卡登记费一般90元，也有的营业部免费），营业部给您一个客户资金帐户（一般利用资金帐户登录交易系统）；

股票的交易时间是每周一至周五（节假日休市）9：30-11：30、13：00-15：00.集合竞价的时间是9：15-9：25，其中9：25-9：30是不可撤单的时间。

2、办理网上交易手续；

3、开通银证转账第三方托管业务；

以上3条都必须是本人（带身份证）亲自办理，代办不行4、下载所属证券公司的交易软件（带行情分析软件，如大智慧、通达信等）在电脑安装使用；

&nbsp; ;

&nbsp; ;

&nbsp; ;

一般用客户资金帐号登陆网上交易系统，进入系统后，通过银证转账将银行的钱转到证券公司就可以买股票了。

&nbsp; ;

&nbsp; ;

&nbsp; ;

开户的当天就可以买深圳的股票，第二个交易日可以买上海的股票。

当天买的股票只能第二个交易日卖出（T+1），卖出股票的钱，当天可以买股票，第二个交易日才可以转到银行（T+1），转到银行后，马上就能取用。

## 参考文档

[#!NwL!#下载：如何做好股票网络销售.pdf](#)

[《股票tick多久一次》](#)

[《分红前买股票应该拿多久》](#)

[《股票买入委托通知要多久》](#)

[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)

[《股票转让后多久有消息》](#)

[下载：如何做好股票网络销售.doc](#)

[更多关于《如何做好股票网络销售》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/41712571.html>