

# 股票业务员怎么聊客户—证券经纪人怎么向客户讲解股票-股识吧

## 一、股票营销,做为一个业务员，怎么抓住客服心理

第一，要有一定的专业知识。

在销售的，如果连自己本专业的知识都不熟悉，客户怎么肯和你深入交谈呢。

中国的股民水平层次不齐，这点不要求你懂的很多技术、宏观面等，至少你在面对客户的时候能侃侃而谈，知道当前股市热点和主题吧，不至于面对客户的时候不知道说些什么。

第二，热情对待你的每一个客户以及潜在客户。

对已经成为你的客户的那些，保持联系（尤其是交易活跃的客户），让他们感受到你的专业和真诚，他们很可能会给你介绍新的客户。

对于那些还未成为你的客户的，更是要热情服务，有问必答。

其实现在的券商服务内容都是一样的，客户的感受主要是在服务上，如果在这点上你能获得他们的认同，对你的业务开展时非常有利的。

PS：不要只指望券商的客服团队，你要自己利用资源和手段多做更深的服务。

至于如何服务，就不用我教你了吧。

第三，勤能补拙是良训。

在银行渠道开发客户的话，一定要和银行的关系做好，尤其是那些理财经理。

现在的银行都有三方存管业务，多给他们拉这些客户，哪怕成为不了你的客户，银行业会看在眼里，无形之中会帮助你的，利益时互相的嘛。

多利用自己的关系以及多种途径，注意扑捉有价值的信息，尤其是一些优质大国企的公司，开集体户对于提升你业绩相当明显。

暂时想到就这些，希望能给你一些帮助 PS：至于如何把握客户心理这些，需要有一定的沟通技巧，一定要明白什么是客户想要的，什么是他最关注的。

其实现在的客户关心的无外乎就是佣金和服务。

佣金这个没什么技巧，有的客户就是要低佣，这能做就做，不能做也无法勉强。

个人认为服务才是最关键的，用你的真诚和专业服务，来打动每一个客户的心。

一不留神，居然写了这么多

## 二、证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先确定客户类别，然后在接待客户之前对客户性格，风险承受能力，资金规模，做出相近的分析报告。

个人建议最好在采集到信息之前对客户入市资金有个大概的了解，打算投入多少，最多能承受多大的亏损。

正常接待中客户会首先发问，针对客户发问开始回答。

建议从风险分析方面入手，大盘风险政策风险，交易系统风险，和客户一起探讨他的入市资金何种性质以及何种使用期限。

下一步在你准备的股票池中挑选适合的股票推荐给他，然后给他讲解你推荐的股票组合的投资风格，风险等级，收益概况。

后边的就自我发挥吧，记住经常提示客户风险管理。

### 三、证券公司证券业务员是如何找客户的，是公司让你去谈还是自己去大街上找啊？我正在考相关从业资格

先挖掘自己身边的资源混几天如果你资源足够多

那就好好服务你已经挖掘来的客户如果没有什么资源的话那没办法

去银行蹲点挖掘银行内部员工 附近写字楼等等人等你的托管资产量可以让你吃饱的时候就专心服务好你现有的客户之后就等着转介绍就够了

### 四、作为一个股票销售员就应怎么与客谈呢

实话实说。

对方如果是大户你不用骗他，他骗骗你还行。

唯一的方法，诚信。

你能做多少就答应多少，不要超出自己能力范围。

### 五、做股票的客户怎么沟通来做期货

我们的证券公司有一个笨法子：叫你的朋友叫上她的三姑六婆，朋友。

借口开户任务要达标、他们先开了户，那天想起来了就进去投资了。

股票熊的时候就“聊聊”内部有消息，行情要来了。

## 六、有谁知道做电话销售股票业务的对话技巧 术语 谢了

【特别提醒#】:只有极少数人能够有幸看到，同时又是一个只有极少数中的极少数才能学以致用的一个学习交流平台，它的威力巨大。它并不复杂，反而通俗易懂，会彻底颠覆你的思想，让你用最简单的方法搞定客户，让业绩倍增.....我每天把它当做顶尖销售秘笈来学习...每次翻阅，均有收获!里边有实用的拜访、谈判、策划、搞定客户绝招，上午看完，下午就能用。千万别当小说来读，否则，是你主动放弃年薪超过30万的机会。  
【立刻扫描学习】

## 七、我是做投资的业务员，怎么跟陌生人沟通。。??

你好，我是国家理财规划师，提供全方面的金融投资服务和健康咨询业务。我和陌生人沟通首先要很自然的打招呼，从他的投资现状聊起，说我们国家的宏观经济现状，通货膨胀和银行负利率，先沟通理念，激发他的投资意识，如果我想引导他做股票，再进行技术和操作理念的交流，开发客户做什么，全在你的引导，同时要多做联系，灵活的处理客户的异议，解决客户的担心和疑虑，这方面一定要通过提问或者问卷的形式让客户说出来，只有真正了解客户的问题所在，才能事半功倍的解决，不然你说的都不是客户所真正担心的问题，没有说到正点上，可能会引起客户反感，反而对你的为人也产生不好的感觉，这样就很难再开发成功了，更多的内容可以查看我百度资料，加我好友，有时间再多沟通。希望我的回答能给你提供一点思路和帮助。

## 八、股票营销怎么把客户确定下来话术

股票没有营销，只有经纪；  
推荐股票，客户给钱了，你就违法了；  
100个客户只有一个投诉，就会出问题。  
喜欢证券行业的可以去做经纪，做分析师，做柜员，可以自己炒，只要努力就有回报；  
不要做这个，没前程，死路。

## 参考文档

[下载：股票业务员怎么聊客户.pdf](#)

[《股票型基金怎么买不赔》](#)

[《什么是科创板和中小板》](#)

[《美股上涨对大盘有什么影响》](#)

[《什么网站关注上市公司新闻最好》](#)

[《为什么有的股票巨亏反而涨势惊人》](#)

[下载：股票业务员怎么聊客户.doc](#)

[更多关于《股票业务员怎么聊客户》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/read/12191880.html>