

怎样与炒股客户交流__针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？-股识吧

一、证券经纪人如何跟客户沟通

哈哈，兄弟您可以找一些在财经公司、股票软件公司的中层管理去谈的，你给他点油水，然后叫他拉他们公司的人去你那开户啊。

。一般在那上班的大多 都做股票。

。兄弟一定要采纳我哦，我就是这么做的。

。哈哈

二、如何和做股票的大客户沟通？

只要你能证明自己具有比他们更强的操盘能力，他们会主动找你沟通的。

三、股票销售刚开始怎么和客人对话

股票市网上卖哎，不需要销售人员的呀

四、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。

五、关于股票方面，怎么在聊天软件上与客户聊天

首先，你要比他沉稳，淡定。

讲出你的道理，如果他有反驳，你要坚持你的观念。

这样他才会认为你有一定的实力，愿意跟着你。

六、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法与其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）

其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

七、如何与股民沟通？

别总想着推销自己的业务 先让客户接受你把

先推销自己 再推销自己的产品 祝你一切顺利

参考文档

[下载：怎样与炒股客户交流.pdf](#)
[《股票冷静期多久》](#)
[《滴滴上市股票多久可以交易》](#)
[下载：怎样与炒股客户交流.doc](#)
[更多关于《怎样与炒股客户交流》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/18912663.html>