

# 怎么电话推销股票 - 股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？-股识吧

## 一、股票电话销售的技巧是什么？

为你整理了一些自己的经验：1.整理好电话拜访前心态2.认真搜集筛选客户资料3.激发客户的兴趣4.认真聆听客户的需求5.积极引导客户的需求6.有效处理客户异议7.激发客户合作的欲望9.妥善处理客户的抱怨10.巧妙回绝客户的不合理要求后：1.认真对待客户来电2.做好跟踪服务3.与客户保持长期联系4.与客户建立信任关系5.巩固老客户，开发新客户完毕

## 二、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】

## 三、股票电话销售的技巧是什么？

您好，您对黄金股市这方面有投资或收藏的需要么？不同与生活用品黄金是特有客户的产品所以第一句话直接确定你的电话对象是不是你的意向客户俩字“直接”

## 四、怎么样把手机号给股市推销的人

呵呵，很简单的，一般来说你在网上注册的时候留手机号，以后你就会常被骚扰的，我就经常收到调查电话。

另外要问你泄露电话号码的目的了，如果想要证券公司给你推荐股票的话，你直接用手机拨打股票热线就行了，通了后马上挂掉，一般来讲一会他们就会给你拨回来，如果问你的话你就说刚才想咨询股票，但资金不多，想想觉得没必要所以就挂了。

## 五、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！

## 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、股票电话营销的开场白怎么说，请高人指点

电话接通的第一句，肯定就是礼貌性的问号，然后再自报家门，比如(您好，我是航宇汇金的某某，想了解一下您有没有炒股的需要)，如果对方不耐烦直接回答不需要，那么还是礼貌性的说：不好意思，打扰您了！如果对方没有马上表示出抗拒，可以适时的说出本次打电话的目的，记住要简明扼要，话术一定要事先很熟练，不要在打电话过程中吞吞吐吐，给人一种底气不足的感觉。

电话销售是一门学问，也是一种能力，一开始不容易做好，不过打的电话多了，自然反应能力也快了，好好加油，一定会成功的！

## 八、电话推销股票第一句怎么说好

您好，您对黄金股市这方面有投资或收藏的需要么？不同与生活用品黄金是特有客户的产品所以第一句话直接确定你的电话对象是不是你的意向客户俩字“直接”

## 九、股票软件的电话销售开场白

- 1、电话销售股票软件的时候，每个公司都会销售人员的电话话术有过培训，包括开场白等，所以，每个公司的开场白培训可能都不同，很难一概而论的。
- 2、电话销售，它是以电话为主要沟通手段，借助网络、传真、短信、邮寄递送等辅助方式，通过专用电话营销号码，以公司名义与客户直接联系，并运用公司自动化信息管理和专业化运行平台，完成公司产品的推介、咨询、报价、以及产品成交条件确认等主要营销过程的业务。

## 参考文档

[下载：怎么电话推销股票.pdf](#)

[《川恒转债多久变成股票》](#)

[《股票卖的钱多久到》](#)

[《大股东股票锁仓期是多久》](#)

[《股票多久才能反弹》](#)

[《股票开户一般多久到账》](#)

[下载：怎么电话推销股票.doc](#)

[更多关于《怎么电话推销股票》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/21787804.html>