

如何说服客户投资股票当一个股票业务员，该怎样去说服客户-股识吧

一、当一个股票业务员，该怎样去说服客户

人不喜欢被别人说服，但人喜欢被自己说服。
所以你要做的是引导顾客，让他自己去说服自己。

二、怎样去说服顾客来公司买股票啊、？

LOVE怎样去说服顾客来公司买股票啊、？现在要让顾客光临你的公司开户。
其实只有两个最基本的途径一是佣金比别人低（但是也有最低限制）这个不能够成为长期吸引顾客的因素。

第二我认为这项很重要，服务！能够为客户提供水平高于其他证券公司的优质服务那就是吸引新顾客和保住老顾客的法宝。

就算你佣金比别人高点，如果服务远强于其他公司，能够让客户得到更多实质性的服务挣更多的钱，这才是客源不断的最终法宝。

所以说服客户的重点都是落在服务上。

以上纯属个人观点请谨慎采纳朋友。

三、如果你的客户是做股票的，一个如何说服他成为你的客户？ ？本人是做黄金外汇的，

让他看见收益 你把饼画的越好 才越能吸引他 这个东西 说啥也没用 第一 资金的安全 第二 良好的收益（附加——优质的服务）

四、如何说服投资股票的人投资外汇

大的思路不应该是说服他放弃股票，转投外汇。

而是将外汇作为投资组合的一部分，以分散风险。
具体说服中，列出明细的收益数据就可以了。

五、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。

参考文档

[下载：如何说服客户投资股票.pdf](#)

[《股票从业资格证需要多久》](#)

[《股票交易中午盘中休息一般多久》](#)

[《股票交易最快多久可以卖出》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[《股票停牌重组要多久》](#)

[下载：如何说服客户投资股票.doc](#)

[更多关于《如何说服客户投资股票》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/4044757.html>