

# 如何跟客户聊股票—我是做股票的早上怎么跟客户说话-股识吧

## 一、证券经纪人在银行驻点怎么和客户聊，如何切入

最好的方法就是需要长期的关注，关注这只股票的走势与大盘的行情有什么关联。需要长期的积累还有就是靠运气了，没有人敢100%的说自己能判断准行情走势的。  
软件什么的都是骗人的。

## 二、我是做股票的早上怎么跟客户说话

问个好，然后把当天重要的财经信息和股市的新股申购的信息等咨询给客户发一下。  
如果客户回应了可以接着聊点别的，如果客户问问题了争取第一时间回答。

## 三、怎么样和客户聊股票和原油？

做到比客户更专业，对于客户在投资上的问题能够进行正确的指导。  
从而真正的帮助客户。

## 四、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样的股票软件啊？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`！

## 五、证券经纪人在银行驻点怎么和客户聊，如何切入

展开全部一般是您驻点的时候就玩股票，他们有人就会上来询问，你就用专业的知识给他讲解下，不一定要他马上转户，先和他套近乎加QQ

## 六、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

&nbsp; ;

&nbsp; ;

&nbsp; ;

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、做股票该跟客户聊些什么？该怎么来跟踪客户！

最好的方法就是需要长期的关注，关注这只股票的走势与大盘的行情有什么关联。需要长期的积累还有就是靠运气了，没有人敢100%的说自己能判断准行情走势的。

软件什么的都是骗人的。

## 参考文档

[下载：如何跟客户聊股票.pdf](#)

[《股票买过后多久能卖出》](#)

[《st股票摘帽最短多久》](#)

[《股票需要多久出舱》](#)

[《一般开盘多久可以买股票》](#)

[下载：如何跟客户聊股票.doc](#)

[更多关于《如何跟客户聊股票》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/40724167.html>