

# 股票电话销售如何快速吸引客户--如何与顾客沟通股票电话营销-股识吧

## 一、我是一个做股票电销，怎么才能提高业绩？

1过硬的心理素质。

做电销，最首要的就是要脸皮厚，不怕被拒绝。

心理素质要好，不能遭受一点“不适”，就想挂电话。

如果是这样，那么你永远都卖不出产品。

2处惊不变的胆识和能力。

可能是习惯了被粗鲁的拒绝，所以当大多数的话务员听到电话另一端传来彬彬有礼的声音时反倒会蒙场，此时，话务员可能会选择挂断电话，或者急不择言的介绍，最终损失掉潜在客户。

所以要想提升自己的业绩，不妨先锻炼自己处事不惊的能力和胆识。

3要有角色快速转换的能力。

电销面对的客户量是很大的，一天话务员要拨出的电话大概有200来个，这从某种程度上要求话务员必须有角色快速转换的能力，不能说打了一个女强人的电话后，再打一个老年人的电话时还是一样的语速和表达方式。

4把握产品卖点，琢磨亮点。

产品的卖点一般都会培训中被反复强调，但是有时卖点是和客户需求不沾边的，所以在销售过程中不要满足于对产品知识的大致了解，要多琢磨产品怎样和客户的需求挂上钩。

5尊重客户，从客户的角度出发。

推销产品的过程也是向别人展示自己的过程。

要想让别人接受自己的产品，首先就得让客户接受自己。

那么怎样让客户接受自己呢？尊重是第一位的，不管客户的语气怎样的蛮横、傲慢，都要控制好自已的音色音量，做到不着急不生气，从客户的实用角度有针对性地介绍渲染产品的某个方面。

6不和客户发生争执，更不要和客户纠结一个问题。

在和客户交流的过程中，客户往往会就某一句话问东问西，这时千万不要和客户较真，解答完客户的疑虑后，要很快转到产品的卖点上，不要被客户的问题带的跑偏了。

更不要和客户发生争执，针对模棱两可、不影响销售的说辞，尽可以回答：嗯，是等来肯定客户，以将谈话尽快地转到产品上。

7反复拉动，不轻易放弃。

电销不是一蹴而就的，在一次成功的销售中，最少也要有三次拉动。

所以在销售的过程中千万不能轻易放弃。

在一通电话中要针对产品和客户需求的结合点反复拉动，直至成功。  
要注意的是在一通电话中如果拉动超过了六次，那么就要先结束这通电话了，因为继续拉动会造成客户反感，不利于下一通电话的沟通。

## 二、电话销售股票投资我在整个过程中需要什么思路才能让客户成交？

要了解对方，你自己也要懂得股票。  
你把股票当普通商品销售，那是很难交易的。  
更何况，当下社会信用低下，与目标人群建立朋友关系，你也要成为股民，你才能体会客户的心情，你才有机会成交。

## 三、我是做股票电话营销的，新手求高人设计受客户欢迎的开场白！！

如果你们的产品的确有用，那你就诚恳点和人家说，可以实战给人家看。  
如果你们的产品不行，我劝你换行，股民的钱都是辛苦钱，就像你的爸爸妈妈赚钱一样辛苦，别骗了人家的钱又让人家伤心还要让人家亏钱。  
这样的事做多了不好，不做最好

## 四、如何打电话销售股票的技巧

销售其实都是一样的 为客户服务老生常谈的话题：销售关于 口才 心理了  
等等2.如果是电话销售 当然还是心理了 还要电话的说话技巧。  
3.第一句话很重要，关键能不能引起对方的兴趣4.那就是股票这一类产品了。  
投资理财类的 多看些这方面的知识，才对你做这一块业务有好处5.以上信息发布于  
稻田集团 3w。  
haowfu\*

## 五、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，要让秘书感觉您要要和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)

## 六、如何与顾客沟通股票电话营销

呵呵！与客户沟通有很多方式，针对客户资金量的不同，性格，说话，判断对方是否有合作意向！而且你自己的股票基本知识也要求一定的水平！！交谈时必需做到礼貌大方，富有专业水准，你的吸引力很关键，另外你如何帮助客户树立信心，如何相信你，都是很有必要的，关于此类知识很多，就不一一介绍了，必需在实践中去体会，提高水平！谢谢你提问，这个问题提的很好！！

## 参考文档

[下载：股票电话销售如何快速吸引客户.pdf](#)

[《一只股票多久才能涨》](#)

[《股票st到摘帽需要多久》](#)

[《农民买的股票多久可以转出》](#)

[下载：股票电话销售如何快速吸引客户.doc](#)

[更多关于《股票电话销售如何快速吸引客户》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/41357994.html>