

股票销售怎么加意向客户_如何更快的寻找股票客户？-股识吧

一、证券公司的客户经理怎样拉客户最有效？

用心做，把他们当自己

二、请问如何约见意向客户？

拜访客户其实有很多讲究，你既然是新人，那我也不想说的很书面化粗略的讲几个例子，希望能对你有所帮助与启发1，我曾经去拜访客户，说好了什么时候见面，但他却没去，我打他手机，他停机。

我想这下完了，谈不成了。

突然想到，停机难道不是机会么？于是我帮他交了100元话费，打电话过去，说，* **总，知道你很忙，手机停机了怕耽误你事，我给你交了话费，你看有空能见一面吧。

他很爽快答应了，当天便下了500W订单。

（细心，真诚，脑子活，不怕失败.....2，我公司来了个推销打印纸的，一次次来，一次次面带笑容，一次次被拒绝，一次次被给脸色，他总笑着说，那我下次来，下次依然照旧，因为我们还有很多纸，终于一天，我们纸用完了，而他也照例又来了，我们自然而然的在他那订了上万的纸，晚上大家一起吃饭，问他为什么不怕失败，他带点酒意说，因为没有一块冰不被阳光融化！（做业务要有毅力，别怕脸色，别怕失败，你和客户是平等交易关系，不分贵贱你下步该做的是，再打电话过去，说昨天得知你忙，我就没敢约你，今天有空务必谈下，反正自己注意技巧，说随便点，象朋友样的~口气记得见了以后~~~~~~靠你自己了

尽量先聊其他，先消除陌生感~~~再谈业务记得类~~~~祝你成功，别忘加分~哈哈

三、在做销售的时候怎样去判断潜在客户和意向客户？谢谢哦

潜在客户是需要去挖掘的，当他向你表明他的难处和担忧，而你的产品刚好可以帮助到他，那他就是你的潜在客户，当你向他推销你的产品他给了你讲下去的机会，并且积极与你交谈，提出他对产品的异议，并且向你讨价还价，那他就是你的意向客户，这样的客户很难得，一定要把握商机，坚持到底哦，积极应对他所提出的异

议，持友好态度

四、如何更快的寻找股票客户？

找股票客户无外乎3种途径 第一行销 第二电销 第三直销 任何一个途径，只要执着，都能成功，但前提是先给自己做规划，先给自己做好销售前的培训，磨刀不误砍柴工！祝你顺利

五、股票业务员怎么才能快速开单？

9：15分到9：25分可以进行集合竞价委托。

中国的股票开盘时间是周一到周五，早上从9：30--11：30，下午是：13：00：15：00，中国所有地方都一样，以北京时间为准。

每天早晨从9：15分到9：25分是集合竞价时间。

所谓集合竞价就是在当天还没有成交价的时候，你可根据前一天的收盘价和对当日股市的预测来输入股票价格，而在这段时间里输入计算机主机的所有价格都是平等的，不需要按照时间优先和价格优先的原则交易，而是按最大成交量的原则来定出股票的价位，这个价位就被称为集合竞价的价位，而这个过程被称为集合竞价。

集合竞价一般是量大从优，散户只能碰碰运气。

集合竞价时间为9：15-9：25，可以挂单，9：25之后就不能挂单了。

要等到9：30之后才能自由交易。

六、销售怎么做能把潜在的意向客户标记成销售机会，方便以后的跟进呢？

答复：如何做好销售工作？着重归纳总结以下几点：第一、在销售过程中，以销售人员真诚和友善来对待客户，说得好“顾客就是上帝”，以顾客为中心的思想论点，以及时为顾客着想。

第二、在销售过程中，以体现销售人员的职业义务，以“热情与执着”，“热忱与服务”来感动顾客，以及时为顾客处理相关的问题和相关要求。

第三、在销售过程中，以销售员建立对客户信任关系，与此同时，对客户谈论有兴趣而有意义的话题，以相互彼此了解对方的心声和需要，以接受双方的产品订单

需求。

第四、在销售过程中，以相互建立客户的家庭住址和联系方式及数据库档案，以备注锁定目标客户的相关资料，以进行对客户联络和沟通的需要，以进行有针对性的客户资源，做好上门拜访和咨询等工作。

第五、在销售过程中，以产品与客户之间提升服务和品质，以倾力打造顾客首选可信赖的合作品牌，为顾客量身定制产品的个性化专属方案，为顾客提供让渡附加价值的优质服务与增值服务。

第六、作为销售团队，以增强团队协作的集体荣誉感，以培养销售团队的凝聚力和号召力，为销售团队口号为“我们时刻准备着”，为团队创造最佳销售业绩而努力奋斗。

第七、作为销售人员，以扎扎实实的，努力的做好每项工作流程，以细心到细致入微的做好每一件事情，为下一步工作事务的展开，做好充分的准备工作就绪。

第八、作为销售人员，以按质按量的完成属下的工作，并作好向销售经理汇报工作的有关情况，和需要交代的相关事宜，以认真落实好销售工作的具体任务与相关事项，并做好销售工作总结的相关事情。

谢谢！

参考文档

[下载：股票销售怎么加意向客户.pdf](#)

[《东方财富股票质押多久》](#)

[《外盘股票开户要多久才能买》](#)

[《st股票最长停牌多久》](#)

[《股票增发预案到实施多久》](#)

[下载：股票销售怎么加意向客户.doc](#)

[更多关于《股票销售怎么加意向客户》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/store/21767360.html>