

# 股票销售客户说亏钱怎么回答- 证券营销人员要如何看待客户的亏损-股识吧

## 一、客户说之前做股票亏了 不想做了 要怎么办

和客户说，您当时为什么来到股市中的，为什么要折腾，我们要投资保值增值，遇到你后，你就可以让他真正感觉到什么才叫投资股票了，买卖股票不是和买卖彩票一样的。

找到客户的切入点，和需要点，大家都想来赚钱的，这点要强调给客户的

## 二、证券营销人员要如何看待客户的亏损

呵呵，你是证券经理是吧。

你主要的工作不是帮助客户赚钱，而是为了客户服务。

帮助客户赚钱是你们公司投资分析部的事情，你只需要把最新的，靠谱的投资意见向客户传达就可以了。

以前我在证券公司工作的时候，也看到了很多亏损的客户，这是客户经理无法改变的事情。

十炒九赔挺正常的，你不要在良心上过不去，否则你指定做不好证券客户经理的工作。

## 三、转介客户去投资 客户亏了说我不找你找谁 怎么回复

投资有风险，这在所有投资合同上应该都会有写！我当时只是介绍您去，您应该也仔细看过合同的，您都认可这些了，现在您找我算怎么回事啊？说实话，您赔钱了，我心里也不好受。

但是我也没办法啊，虽然我很想帮您，但是不管在法律上还是道义上，责任都不在我吧？您当时毕竟看过合同，并且是您自己认同的。

此话仅供参考！你可以跟客户站一条线，把这个道理说清楚！当然，再牛B的话也不会说一遍就有用，毕竟大家都不是傻子，你得不厌其烦的把他自己做主的思想灌输给他，

## 四、我是做网销的，主要是销售现货原油那方面的，如果客户说做股票亏了几千块，应该怎么跟他说，转到我们原油

展开全部亏损很正常的啊，投资那里有100%赚钱的，你跟他说说现货优势啊，T+0啊，24小时交易，买涨买跌的啊，现货最重要的就是不会存在被套这么一说，注意止盈止损就好了。

## 五、我是一家股票投资咨询公司的投资顾问，如果推荐给客户的股票亏了的话该怎么样向客户说才最好呢？

投资有风险，这在所有投资合同上应该都会有写！我当时只是介绍您去，您应该也仔细看过合同的，您都认可这些了，现在您找我算怎么回事啊？说实话，您赔钱了，我心里也不好受。

但是我也没办法啊，虽然我很想帮您，但是不管在法律上还是道义上，责任都不在我吧？您当时毕竟看过合同，并且是您自己认同的。

此话仅供参考！你可以跟客户站一条线，把这个道理说清楚！当然，再牛B的话也不会说一遍就有用，毕竟大家都不是傻子，你得不厌其烦的把他自己做主的思想灌输给他，

## 参考文档

[下载：股票销售客户说亏钱怎么回答.pdf](#)

[《挂牌后股票多久可以上市》](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[下载：股票销售客户说亏钱怎么回答.doc](#)

[更多关于《股票销售客户说亏钱怎么回答》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/23409310.html>