

股票电话销售怎么做_股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？-股识吧

一、股票电话销售的技巧是什么？

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、有没有人帮教我如何做好股票软件的电话销售呀？

最好别做这行，看看现在的大盘就知道了，再说这个比较难做

三、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：您现在使用的是是什么股票软件啊？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！

四、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。

五、股票电话交易程序

拨打你开户的证券公司营业部委托电话，然后按语音提示操作。

六、在电话上买卖股票的程序是怎样的

1.股票的网上交易都是通过证券公司的，你到证券公司开户后，证券公司会给你一个帐号，同时将你的银行卡和证券帐号关联起来，你在网上直接将银行卡里面的资金转入证券帐户，然后在网上操作买卖。

开户费用是根据你选择的开户公司决定的，一般在100以内。

2.开户之后你回家在网上下载这个证券公司的软件，安装，然后输入你的帐户帐号秘密进入，将关联的银行卡上资金导入证券帐户。

在交易时间段（周一到周五，早上9点30到11点30，下午1点到3点）就可以买卖交易股票。

3.交易费用 1.印花税0.1%

2.佣金0.2%-0.3%，根据你的证券公司决定，但是拥挤最低收取标准是5元。比如你买了1000元股票，实际佣金应该是3元，但是不到5元都按照5元收取

3.过户费（仅仅限于沪市）。

每一千股收取1元，就是说你买卖一千股都要交1元 4.通讯费。

上海，深圳本地交易收取1元，其他地区收取5元 4.实用学习

股票基础知识讲座如何分析均K线：

第一讲：[*：//player.youku*/player.php/sid/XMzgxMzExNg==/v.swf](http://player.youku*/player.php/sid/XMzgxMzExNg==/v.swf)

第二讲：[*：//player.youku*/player.php/sid/XNDc3NDk1Mg==/v.swf](http://player.youku*/player.php/sid/XNDc3NDk1Mg==/v.swf)

第三讲：[*：//player.youku*/player.php/si](http://player.youku*/player.php/si) 股票知识的书籍（电子版）网站，下面三个站点的内容比较适合初学者，你看看吧。

[*：//*8nn8*/zt/gssm/股市扫盲](http://*8nn8*/zt/gssm/股市扫盲) [*：//*left-in*/stock_study_1.htm](http://*left-in*/stock_study_1.htm) 股市入门基础

[*：//finance.sina*.cn/stock/blank/xgmgl.shtml](http://finance.sina*.cn/stock/blank/xgmgl.shtml) 股民入市全攻略

先要提醒你，股票市场始终是有风险的，不是传说中那么容易挣钱的。

作为新手，不建议你一开户就购买股票，买股票不是你说的那么简单，都是一样，股票也有好坏之分，要筛选，这样你做股票才能挣钱，不然你盲目的买入，可以说90%都是亏损的。

股票的买入和选择要根据你操作想法来决定，是做短线呢？还是做长线呢？在大盘

振荡的时候怎么做，在大盘稳涨的时候怎么做。

所以不是你单一的那么考虑。

比如说你要做长线投资，就是买了后放个2-3年的时间，选择这种长线投资的股票就要看该公司的业绩，基本面，成长性，国家政策扶植等方面。

一般在中国的股票市场里面，大盘蓝筹基本都适合做长线。

如果做短线的话，你就要去看最近的题材炒作，政府短期的消息面，股票市场里面资金的流向等消息。

这些东西我只是简单的说，具体说的话肯定说不完的！建议你每天可以关注下中央的财经频道的报道，网络上可以选择新浪财经，东方财富网。

理论学习和时机操作要结合，作为新手，不建议你一开始投入太多，尝试的少量投入，把理论和实际结合起来，这亿小分布资金仅仅当作学费，亏损了也不严重，挣钱了更好，当你感觉自己基本摸清股票市场之后，再慢慢加大资金的投入！

希望建议对你有帮助，再次提醒你股票市场有风险，慎重操作

七、怎样用电话买卖股票

电话买卖股票很简单，就是在你开户的那家证券公司咨询一下就好了，每家证券公司的方法都不一样，你只要了解你那家证券公司是怎样操作的就好了

参考文档

[下载：股票电话销售怎么做.pdf](#)

[《股票从20涨到40多久》](#)

[《股票增发预案到实施多久》](#)

[《股票卖的钱多久到》](#)

[《股票日线周线月线时间多久》](#)

[下载：股票电话销售怎么做.doc](#)

[更多关于《股票电话销售怎么做》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/27540605.html>