

# 股票销售如何说服顾客|如何和做股票的大客户沟通?-股识吧

## 一、怎样才能拉拢客户的心去买股票，愿意和你合作

一己之见：目前股市的状态，已让很多散户的信心逐渐缺失了，被阵阵暴风雨似的狂泻打击了。

对普通投资者而言，你的炒股策略，需让客户深深地感觉到：亏本金的风险小，其次是盈利。

祝福楼主，兴旺

## 二、我是做股票销售的，如何与客户聊天的开场白怎么说？

你这个问题不好回答。

第一、不知道你是电销还是面对面销售第二、不知道你跟客户的了解程度一般情况下，这种开场白以寒暄为主，在这过程中掌握顾客的语气语速语调。

然后模仿，做到基本同步。

你就完成拉近距离的第一步了。

第二部通过开场发问技巧，了解需求。

在挖掘需求。

这个一时半会儿讲不清楚。

给你个链接，里面有资料自己学习。

有个顾问式销售和为什么做销售适合你。

\*s：[//yunpan.cn/ckyvtM4gPxmXR](http://yunpan.cn/ckyvtM4gPxmXR) 访问密码 14cf

## 三、怎样去说服顾客来公司买股票啊、？

LOVE 怎样去说服顾客来公司买股票啊、？现在要让顾客光临你的公司开户。

其实只有两个最基本的途径一是佣金比别人低（但是也有最低限制）这个不能够成为长期吸引顾客的因素。

第二我认为这项很重要，服务！能够为客户提供水平高于其他证券公司的优质服务那就是吸引新顾客和保住老顾客的法宝。

就算你佣金比别人高点，如果服务远强于其他公司，能够让客户得到更多实质性的

服务挣更多的钱，这才是客源不断的最终法宝。  
所以说服客户重点都是落在服务上。  
以上纯属个人观点请谨慎采纳朋友。

## 四、如何和做股票的大客户沟通?

只要你能证明自己具有比他们更强的操盘能力，他们会主动找你沟通的。

## 五、股票营销怎么把客户确定下来话术

股票没有营销，只有经纪；  
推荐股票，客户给钱了，你就违法了；  
100个客户只有一个投诉，就会出问题。  
喜欢证券行业的可以去做经纪，做分析师，做柜员，可以自己炒，只要努力就有回报；  
不要做这个，没前程，死路。

## 六、股票营销，做为一个业务员，怎么抓住客服心理

实话实说。  
对方如果是大户你不用骗他，他骗骗你还行。  
唯一的方法，诚信。  
你能做多少就答应多少，不要超出自己能力范围。

## 七、股票销售业务员如何让人家看到自己的诚意

高质量一手客户资源，资源在手，业绩不愁

## 参考文档

[下载：股票销售如何说服顾客.pdf](#)

[《股票带帽处理要多久》](#)

[《股票打新多久可以申购成功》](#)

[《买一支股票多久可以成交》](#)

[《挂单多久可以挂股票》](#)

[下载：股票销售如何说服顾客.doc](#)

[更多关于《股票销售如何说服顾客》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/32953804.html>