

股票业务员怎么聊客户股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？-股识吧

一、有谁知道做电话销售股票业务的对话技巧 术语 谢了

【特别提醒#】:只有极少数人能够有幸看到，同时又是一个只有极少数中的极少数才能学以致用的一个学习交流平台，它的威力巨大。它并不复杂，反而通俗易懂，会彻底颠覆你的思想，让你用最简单的方法搞定客户，让业绩倍增.....我每天把它当做顶尖销售秘笈来学习...每次翻阅，均有收获!里边有实用的拜访、谈判、策划、搞定客户绝招，上午看完，下午就能用。千万别当小说来读，否则，是你主动放弃年薪超过30万的机会。

【立刻扫描学习】

二、证券行业如何谈客户

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法与其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

三、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，

资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法与其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

四、股票营销,做为一个业务员，怎么抓住客服心理

第一，要有一定的专业知识。

在销售的，如果连自己本专业的知识都不熟悉，客户怎么肯和你深入交谈呢。

中国的股民水平层次不齐，这点不要求你懂的很多技术、宏观面等，至少你在面对客户的时候能侃侃而谈，知道当前股市热点和主题吧，不至于面对客户的时候不知道说些什么。

第二，热情对待你的每一个客户以及潜在客户。

对已经成为你的客户的那些，保持联系（尤其是交易活跃的客户），然他们感受到你的专业和真诚，他们很可能会给你介绍新的客户。

对于那些还未成为你的客户的，更是要热情服务，有问必答。

其实现在的券商服务内容都是一样的，客户的感受主要是在服务上，如果在这点上你能获得他们的认同，对你的业务开展时非常有利的。

PS：不要只指望券商的客服团队，你要自己利用资源和手段多做更深的服务。

至于如何服务，就不用我教你了吧。

第三，勤能补拙是良训。

在银行渠道开发客户的话，一定要和银行的关系做好，尤其是那些理财经理。

现在的银行都有三方存管业务，多给他们拉这些客户，哪怕成为不了你的客户，银行业会看在眼里，无形之中会帮助你的，利益时互相的嘛。

多利用自己的关系以及多种途径，注意扑捉有价值的信息，尤其是一些优质大国企的公司，开集体户对于提升你业绩相当明显。

暂时想到就这些，希望能给你一些帮助 PS：至于如何把握客户心理这些，需要有一定的沟通技巧，一定要明白什么是客户想要的，什么是他最关注的。

其实现在的客户关心的无外乎就是佣金和服务。

佣金这个没什么技巧，有的客户就是要低佣，这能做就做，不能做也无法勉强。

个人认为服务才是最关键的，用你的真诚和专业服务，来打动每一个客户的心。一不留神，居然写了这么多

五、证券行业如何谈客户

跟追女孩子一样，胆大，心细，脸皮厚，见人说人话，遇鬼讲鬼话，别把客户当人，更不能把他们当上帝，与客户谈成一笔业务之前，别对他们抱任何希望就行，欲擒故纵，要有一种只求尽心尽力，不图回报的思想和心态，这样你才不会胡思乱想，畏首畏尾，反而机会会大点，还有一点，不要让客户发现你的任何不坚定举动和依赖行为，你要让他感觉：我及我的产品或服务是无可挑剔的，我并不是没你不活，我有很多客户，我们处得很融洽，他们都很信任甚至依赖我.....其实客户大部分是"小白"，他们很可爱，他们需要的更多是我们给他的信心！！营销不好做，但很能锻造人，愿主保佑你,good luck!

六、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~~你要比较是有学问，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`！

七、业务员怎么拜访客户与客户聊天

业务员怎么拜访客户与客户聊天一，准备。

心情，业务工具，话术；

，笑脸见客户，心情最好的时候去，可以练笑脸；

，亲和力，像认识好久朋友一样的进去；

二，赞美，（多了解客户资料），见面了先多观察他（她）办公室，来赞美。

就可以进入聊天了。

进入了聊天后还有好多的流程，不在你的问题之内，以后可以在问我哦。

八、证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先确定客户类别，然后在接待客户之前对客户性格，风险承受能力，资金规模，做出相近的分析报告。

个人建议最好在采集到信息之前对客户入市资金有个大概的了解，打算投入多少，最多能承受多大的亏损。

正常接待中客户会首先发问，针对客户发问开始回答。

建议从风险分析方面入手，大盘风险政策风险，交易系统风险，和客户一起探讨他的入市资金何种性质以及何种使用期限。

下一步在你准备的股票池中挑选适合的股票推荐给他，然后给他讲解你推荐的股票组合的投资风格，风险等级，收益概况。

后边的就自我发挥吧，记住经常提示客户风险管理。

九、证券营销员怎么跟客户沟通

和卖其他产品是一样的。
营销营销，把你自己卖出去了，产品自然有人上门找你。

参考文档

[下载：股票业务员怎么聊客户.pdf](#)

[《买一支股票多久可以成交》](#)

[《msci中国股票多久调》](#)

[《股票盘中临时停牌多久》](#)

[《股票账户多久不用会失效》](#)

[下载：股票业务员怎么聊客户.doc](#)

[更多关于《股票业务员怎么聊客户》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/34672594.html>