

# 股票客户如何逼单销售人员如何逼单-股识吧

## 一、用什么方法能更有效的逼单？

原发布者:23454446逼单技巧如何逼单,逼单方法,技巧培训大纲一、逼单前的准备二、逼单技巧三、解决逼单中的一些问题四、判断客户意向五、把握签单的时机六、逼单技巧促成客户交易如何逼单我认为逼单是整个业务过程中最重要的一个环节。我们来探讨以下如何逼单？我认为其实整个业务过程就是一个“逼”的过程，逼要掌握技巧，不要太操之过急，也不要慢条斯理，应该张弛有度，步步为营，也要晓之以理，动之以情。

下面针对我们，介绍一些逼单的技巧！1.学会思考!!!你对你的客户了解吗?去思考一个问题，客户为什么一直没有跟你签单？什么原因？很多同事提出客户总是在拖，我认为不是客户在拖，而是你在拖，你不去改变。

总是在等着客户改变，可能吗？做业务从来不强调客观理由。

客户不签单肯定有你没做到位的地方，想一想？这是一个心态问题,多问自己几个为什么!!!2.认清你的客户了解客户目前的情况，有什么原因在阻碍你？你一定要坚信，每个客户早晚一定会跟你合作，这只是一个时间问题。

我们要做的工作就是把时间提前，再提前。

原因：意识不强烈、没有计划、销量不好、只是代理、建设新厂房或是搬迁、正在改制、品种单一、客户有限、太忙、价格太贵，对你或是龙采不了解、不信任、没有电脑，没人管理等等各种理由.解决办法:”神挡杀神,佛挡杀佛”.3.树立必胜的信心 只要思想不滑坡，方法总比困难多抓住客户心理，想客户所想，急客户

## 二、股票电话销售怎样逼单

基金不是传销，举一例：假设您有一笔钱想投资债券、股票啦这类证券进行增值，但自己又一无精力二无专业知识，三呢钱也不算多，就想到与其他10个人合伙出资，雇一个投资高手，操作大家合出的资产进行投资增值。

但这里面，如果10多个投资人都与投资高手随时交涉，那事还不乱套，于是就推举其中一个最懂行的牵头办这事。

定期从大伙合出的资产中按一定比例提成给他，由他代为付给高手劳务费报酬，上面这些事就叫作合伙投资。

将这种合投资的模式放大100倍、1000倍，就是基金。

你会觉得基金像传销是因为现在有些海外基金为了更好地发展自己，提供上下线制度。

你是基金投资人，你再介绍朋友投资这家基金，你会得到一些红利。这只是很普遍的企业发展手段，就像做销售拿提成一样。跟国内禁止的传销有本质区别。国内禁止的传销都是像地下黑窝点一样，会员被集中在一个小黑屋里。上线逼着下线完成业绩。而且基本没有产品，上线就靠拿下线的入会费赚钱。有的基金是像股票一样有风险。你说的“交钱然后一段时间返还一定金额”的是另一种基金。你不用考虑风险，只需定期拿固定的收益，不会多也不会少。现在这种基金多是海外基金，可在网上操作。但也有人做骗子网站骗钱。要小心。由于这些骗子的存在，现在对于这种基金网上评价褒贬不一。

### 三、销售过程中，怎么样逼单？

简单 通过诚信逼单！销售过程中态度要>说服，客户需求要>我们的需求~

### 四、怎么逼客户买股票啊

要用诚心、耐心、良心去指导客户买卖股票而不是逼迫客户买卖股票。君子爱财取之有道，勿以恶小而为之，只要有一颗真正为客户着想的心业绩自然提高，加油。

### 五、销售人员如何逼单

这要看你是做行业市场还是终端零售。

行业市场：成单是水到渠成的，不需要“逼”客户，成单与否主要看你前期的工作是否到位；

终端零售：1、特定时间：现在是优惠期或年度打折，不买过两天就不是这个价了；

- 2、特定数量：只有最后几个了，不买就没了；
- 3、特定人物：跟你谈的挺开心的，你要是现在要，给你最低价；
- 4、特定情况：我今天一单都没做，你是我第一个客户，我就跑个量，别的地方没这个价；
- 5、特定产品：这个真的很好，我自己都买了几个给家人用。

- 。
- 。
- 。
- 。
- 。
- 。
- 。
- 。

还有很多，一时脑子也想不出了，这些都是小伎俩，最好的销售还是要站在客户角度上挖掘客户潜在需求，那样不用逼单也能顺利成交。  
祝你好运！

## 参考文档

[下载：股票客户如何逼单.pdf](#)

[《股票的牛市和熊市周期是多久》](#)

[《股票交易后多久能上市》](#)

[《一般开盘多久可以买股票》](#)

[《股票改手续费要多久》](#)

[下载：股票客户如何逼单.doc](#)

[更多关于《股票客户如何逼单》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/35643673.html>