

如何说话术让客服跟着操作股票——如何与顾客沟通股票电话营销-股识吧

一、怎么跟股票客户聊天

首先，你要比他沉稳，淡定。
讲出你的道理，如果他有反驳，你要坚持你的观念。
这样他才会认为你有一定的实力，愿意跟着你。

二、如何打电话销售股票的技巧

拨打开户券商的服务号码，然后根据语音提示进行操作就好了

三、如何用电话买卖股票

您好，针对您的问题，国泰君安上海分公司给予如下解答我们公司的电话是语音电话，不需要电话费，是免费的。

如果不知道怎么操作可以有人工咨询这一服务，交易时候主要还是更具语音提示完成。

一般输入您的资金帐号和您的密码后，可以让您选择买入和卖出。

电话有语音提示，比如1就是代表买入，2就是代表卖出，然后输入您想买入股票的代码，比如是：600***就可以了，再输入想买入的股数，点确定（确定按1）就可以了，基本上就是这个操作了。

如仍有疑问，欢迎向国泰君安证券上海分公司企业知道平台提问。

四、如何与顾客沟通股票电话营销

呵呵！与客户沟通有很多方式，针对客户资金量的不同，性格，说话，判断对方是否有合作意向！而且你自己的股票基本知识也要求一定的水平！！交谈时必需做到

礼貌大方，富有专业水准，你的吸引力很关键，另外你如何帮助客户树立信心，如何相信你，都是很有必要的，关于此类知识很多，就不一一介绍了，必需在实践中去体会，提高水平！谢谢你提问，这个问题提的很好！！

五、如何打电话交易股票

拨通你开户的证券公司电话委托号码，按照语音操作就可以。

六、股票电话营销的开场白怎么说，请高人指点！！！！

1. 首先，自报家门，告诉对方自己是哪里的，让人稍微有点了解；
2. 然后，问下对方股票做的怎么样，顺着对方的话去说，产生共鸣；
3. 其次，就是引出自己公司的产品，解释一下优势，阐述一下能够帮到客户的地方，以及客户能从中获取的效益；
4. 最后，确定一下客户的意向，能见面的就去碰面，不行的就约好下次电话拜访的时间。

七、怎么提高股票电话销售技巧和话术

大家都喜欢听故事，所以如果用讲故事的方法来介绍自己的产品，就能够收到很好的效果。

有一次，我在一家商场调研，我来到海尔冰箱的柜台前，我装做顾客的样子对海尔的销售人员说：“你们的质量有保障吗？”这位销售人员倒没有说那么多，只是给我讲起来海尔的总裁张瑞敏上任时砸冰箱的故事，一个故事讲得我立马对于海尔冰箱的质量肃然起敬了。

任何商品都自己有趣的话题：它的发明、生产过程、产品带给顾客的好处，等等。销售人员可以挑选生动、有趣的部分，把它们串成一个令人喝彩的动人故事，作为销售的有效方法。

所以销售大师保罗·梅耶说：“用这种方法，你就能迎合顾客、吸引顾客的注意，使顾客产生信心和兴趣，进而毫无困难地达到销售的目的。

”

参考文档

[下载：如何说话术让客服跟着操作股票.pdf](#)

[《一般股票持有多久才能赚钱》](#)

[《股票要多久提现》](#)

[《认缴股票股金存多久》](#)

[《股票多久能涨起来》](#)

[《公司上市多久后可以股票质押融资》](#)

[下载：如何说话术让客服跟着操作股票.doc](#)

[更多关于《如何说话术让客服跟着操作股票》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/3809870.html>