

怎么吸引股票客户的注意事项——如何和做股票的大客户沟通?-股识吧

一、证券交易所拉客户技巧，需要注意哪些？

我只给你一点建议：大盘在开始跌的前一两个交易日，你建议你的客户空仓等待大盘暴跌，大盘涨的时候你推荐的股票都是涨的！
你能做到这点，你的客户将遍布全国！做不到这点，你只能慢慢的去熬！

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 访问密码 14cf

三、股票经纪人怎么拉客户

其实拉客一词是不对的，因该是以热诚的态度对待你的工作，研究顾客的心理特征。

介绍你所在公司的特点，费率、佣金、股票基础培训等方面的信息。

感动顾客。

千万记住顾客是上帝，没有了顾客你就一无所有。

以真诚的心换取顾客信任。

建议：学习营销心理学。

四、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。

所以说服客户的重点都是落在服务上。

以上纯属个人观点请谨慎采纳朋友。

五、股票设计页面怎么做能吸引到客户

股票设计页面做到简洁明了客户适用就可以

六、怎样去说服顾客来公司买股票啊、？

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 访问密码 14cf

参考文档

[下载：怎么吸引股票客户的注意事项.pdf](#)

[《股票涨幅过大停牌核查一般要多久》](#)

[《股票停牌多久下市》](#)

[《股票abc调整一般调整多久》](#)

[《股票开户一般多久到账》](#)

[下载：怎么吸引股票客户的注意事项.doc](#)

[更多关于《怎么吸引股票客户的注意事项》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/64994354.html>