

有什么话术让股票客户回信息；股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？-股识吧

一、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。

二、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~~你要是比较有学问，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！

三、怎么样才能让客户回邮件？求答案

1.标题醒目，直截了当。

邮件标题只能是客户求购的产品名称，而不要加其它的任何多余语言，这样，客户打开你邮件的可能性会提高很多；

2.开头语简洁，减少寒暄。

表明你是专业而老练的商人，可立即让客户产生信任感的距离，而对商人过多的寒暄会适得其反；

3.自我介绍，只讲重点。

时间就是金钱，自我介绍不要超过两句话。

客户对你的资料不会感兴趣，而且有重点地自我介绍反而会在客户眼中树立自信、专业的印象，这种印象对你来说是非常重要的。

4.开门见山，认真报价。

客户最关心的就是产品质量与价格，所以简洁的开头后，便开始报价，证明你的专业性和诚意。

而且也侧面表明双方都不想浪费时间，只想踏实把生意做成；

报价过程中，切忌胡乱报价。

就是说你的报价要是实价，否则会给人不专业的感觉，甚至会降低信任度。

另外，不要怕客户的规格不全，就不报价，而去询问。

可以试探性的报，比如说，将与客户描述相近的规格报过去，如果不符合要求，客户会发来详细的规格。

5.注意细节、防止隔离。

联系客户，如果客户没有再询盘时提出要求图片，那就不要附加图片，以免被删或被国外反垃圾邮件软件拦截；

另外最好用hotmail等国外的邮件服务器发送，以免被国外防火墙隔离。

总之，要明确你的目的--最终成交，一切行为和细节都要围绕这个目的去执行。

针对客人不回复邮件的问题，请看下面的建议：1.首先自己确认每个邮件的内容是否回复的完整，是否按客人的要求在回复，是否及时回复的，是否发送成功.一般企业邮箱或则公司邮箱都可以设置回执的.或则你也可以采用用两个邮件同时发送以确保发送成功.如果怕用自己私人邮箱老板不高兴的话，可以把这些反映给领导，看看他的建议啊.2.有时候客人没及时回复邮件，可能是因为客人出差了，或则客人去TRAVEL了，或则其他私人原因没及时通知回复这多正常的.

不要找急，坚持定期发邮件联系，如果客人真的需要产品，他以后回联系的.3.不是每个客人发的询盘，都是真的想采购的，在会客人邮件前，先对客人的询盘内容进行分析评估，有很多客人多是索取样板型，或则同行索取信息，或则其相关技术人员索取技术信息型的，这些邮件可能他们很少会即使回复在达到他们的相关目的后.4.平时注意多提高完善自己的邮件的专业性，把客人邮件进行分类，并坚持对这些目标客人联系，相信会有好的结果的.5.你才做了半个月呢，其实一般刚开始做外贸

1-6个月接到第一个单都很正常的，不要否认自己的努力.坚持联系，多提供自己对产品的熟悉专业，慢慢就好了.6.平时遇到这些问题，也可以和相关同事或则领导反馈沟通，也可以有很大的收获，毕竟他们是有经验的.7.检查下你们的邮件系统，应该用企业邮箱发的吧？你得确定每封回复信息是否发送成功了，保险的办法就是同另外一个邮箱地址再发送一遍，顺便问他是否收到了你的邮件.8.回复邮件要及时，对于没有及时回复的国外客户，最好是在他发邮件的相同时间段回复过去，这时候对方很可能处于工作时间.9.客人迟迟没有下文，还有一个原因，他们可能在等待目标客户的进一步确认，而确认需要时间，所以我们不要着急.定期与其保持联系，尤其是告诉对方我们的新产品研发情况，期待双方的合作.10.客人没有回复还有一个原因，可能他同时也询问了其他的供应商，或者他们的报价更让他觉得容易接受吧.如果经过你的试探是这种情况的话，你可以向客户接受你们产品的独特卖点，比如质量上盛.交期短，服务一流等等.相信真正的买家是会被你们的独特卖点吸引的.

四、发项目详细资料给客户，可他不回信息，我该怎么说服他

打电话去跟他讲解你们项目的优势，挑一个优势讲就好了，但一点要讲的足够吸引他

五、如何回复客户的询盘？

对于如何回复客户的询盘的问题，从表面看，是一个比较简单的问题，其实是一个很深的问题，也是一个所有从事外贸工作需要思考的问题，老外贸也不例外，因为这是一个关系到能不能抓住这个客户、能不能发展这个客户的问题，因此：

一、首先要调整好自己的心态。

因为有很多外贸业务员，在询盘多的情况下：

- 1、工作忙不过来，没有及时回复，认为反正现在询盘多，拖几天也不要紧；
 - 2、针对询盘多的情况下，在报价时，就会产生多报一点不要紧的情况，因为报少了吃亏的是自己，报多了还可以还价，且且就是这多一点的想法，使你失去了一些机会；
 - 3、真正做到大小客户、新老客户、远近客户等平等对待的原则。
- 二、要站在买方的角度思考问题，做好仔细的准备工作：
- 1、价格：FOB、CIF等各种价格，什么样的方式客户最能接受，什么样的价格最能让双方满意达到均衡；
 - 2、数量：在什么时间内能提供什么样的数量，千万不能失信于客户；
 - 3、质量：能达到什么样的质量保证，以及在生产过程中采取的措施等；

- 4、包装：什么样的包装？等；
 - 5、图片：备有各种产品的图片等，这是很重要的一点；
 - 6、样品：要有各种马上能寄的样品；
- 三、做好沟通的准备工作：1、在语言的沟通上，要做一些技巧；
- 2、在对方不回复的情况下，要主动回复；
 - 3、并尽可能使用多种方法，如：邮件、电话、传真等；
 - 4、并利用我方或对方的节假日、地方的搬迁、重大事件的发生等情况主动联络，以拉近距离；
- 要真正抓住或发展一个客户不是一件容易的事情，要做的事情还很多很多
- 编辑推荐：

六、证券经纪人如何跟客户沟通

哈哈，兄弟您可以找一些在财经公司、股票软件公司的中层管理去谈的，你给他点油水，然后叫他拉他们公司的人去你那开户啊。

- 。一般在那上班的大多 都做股票。
- 。兄弟一定要采纳我哦，我就是这么做的。
- 。哈哈

七、怎么样才能让客户回邮件？求答案

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~~你要是比较有学问,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`!

八、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作,基本已不可能.除非你有很好的专业术语.推荐股票是唯一方法.也很实用.

参考文档

[下载:有什么话术让股票客户回信息.pdf](#)

[《上市股票中签后多久可以卖》](#)

[《跌停的股票多久可以涨回》](#)

[下载:有什么话术让股票客户回信息.doc](#)

[更多关于《有什么话术让股票客户回信息》的文档...](#)

??

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/55208962.html>