

跟客户不聊股票聊什么话题-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-股识吧

一、跟客户聊天时，老是感觉没有什么话聊！一般都聊什么呢？

朋友你好、与客户聊天除了不能多能关于产品技术方面的话题之外、别的任何事情，我们都可以聊。

聊天气、聊政治、聊新闻、聊爱好、聊人生、聊理想。

总之一个合格的业务精英不会与客户聊太多关于技术性问题、通常会聊人生之事话题的业务员、那么这个业务员就能成为行业精英。

首先我们要了解、你不是设计师、也不是工程师、如果你过我的聊一些关于技术性话题、只会让你控客户的认为你们公司实力不行、你又不是专业的某行业强势企业

。技术性的话题有公司的技术人员来回答、你只需了解部分技术上的知识，对一些深入的知识，如果客户提出来了，你如果不懂你记下来，回去请示专门人员来解决，如果你本身技术性的东西，不怎么懂，又多聊这些话题，那么只会失去此单。

二、和客户聊天时都可以聊些什么话题？

你可以跟奶奶拉家常啊，比如你爷爷、爸妈、伯伯姑姑小时候的事情，或者问些你奶奶喜欢吃什么、爱好什么、年轻时候做过哪些活等等，还可以讲些你在家时候跟爸妈相处之间发生的事情以及学校生活中与同学之间的趣事。

老人家是很喜欢与年轻人聊天的，这会让他们不觉得孤单啊，也可以让他们感受年轻人的朝气与活力，回忆他们年轻时候发生的往事！

三、业务员跟客户交谈时都该聊什么

一定不能紧张，只要一紧张了，什么事都谈不好，甚至都偏题了。

事前也要做好充分的心理准备。

有时候直接切入主题也许很好啊，少了一些客套的东西

四、请问第一次与客户谈些什么

作为一名出色的销售员，产品性能打动客户是一方面，不过如果你销售的品牌不是行业中前5名，而客户已经有心中的目标选择了。

这个时候就是你发挥知己知彼，从性价比请客户为您解答，你拿纸、笔倾听记录就是了……在拜访客户之前，你对客户的日常行为及拜访时机是否恰当？对客户群有分培养型（10天拜访一次，每次10分钟内，给客人及自己不缠人的感觉）、即将成熟型（5天拜访一次，每次15分钟内，请教客人还有哪方面的想法和顾虑……）、签单型（3天拜访一次，每次20分钟内，让客人分享即将拥有自己新车的成就感……，争取6天内促成交）。

冷场是自己对拜访前的准备工作没做到位，临场激情引导客人分享TA的成功成就吧！特别是TA比较感兴趣的话题如：足球分析、对汽车的了解很专业哦！股票、黄金、外汇、期货、大宗商品、形象设计、穿着得体、天文地理、政治经济、教学方法、饮食保养、气质非凡、语文、数学、外语……这些知识，作为销售员的你，又懂得多少了解多少呢？竞争激烈的年代，搏的是知讯精深的王牌，有哪个客人不希望自己的销售员是全能型的顾问啊！用心倾听，偶尔激情的眼睛对视，告诉客户某某总（男人爱权威、女人爱漂亮=赏心悦目=语气），每一次拜访……，您都让我收获良多……行有行规……

五、如何应对客户讨价还价

对于产品价格问题，我个人认为客人讨价可以分以下几种情况：1、客人对产品很陌生，本能的觉得贵。

对于第一种情况，我们应该多跟客人讲讲产品知识，多跟客人讲讲产品的市场情况，比如零售价，批发商利润等。

让客人对产品有个全面的了解的同时，又会对您心存感激，单子九成是您的。

2、客人对产品很熟悉，他之前买的是便宜货。

对于第二种情况，您得去多分析一下他之前买的货出现的一些问题，把这些问题放大，与客户产生共鸣：这个货虽然大客户从您这走货，一个月走多少，当然可以夸大一点。

这客户八成也会是您的。

3、客人对比过同行，您价格确实贵一点。

对于第三种情况，您可以判断这个客户，多跟他沟通交流一下。

少聊产品，多聊事业，找到共同点，共同爱好，投其所好。

当然价格不能比同行同质量的相差太多。

大家聊得好了，都是哥们，稍微高一点客人也会接受。

4、客人的销售价被压低了，没有利润后再压价。

对于第四种情况，我的态度是有钱大家一起赚，大家赚才是真的赚，客户真的利润降下去了，适当降一点也是可以的，一个宗旨，一定要把单子拿下。

分析清楚这四点，我相信客人讲价，讲的越久，客户会越忠诚，您对客人的真实想法也会知道的越多。

别怕客人讲价，坚持自己的底限，迂回战术，你会成功的。

扩展资料：销售技巧：1、不一样的开场白做销售，并不是要口若悬河，侃侃而谈，而是你说的每句话都要有价值，特别是开场白的时候，至关重要，也决定了客户会不会和你交谈下去。

一个好的销售，会不断的优化自己的话术，而且对应不同的客户有不同的版本，比方说，有一分钟的话术，三分钟的话术，十分钟的话术等等，没时间的客户就言简意赅，直接重点，给客户最深刻的记忆，而如果客户有时间，那就不用十分钟的版本，慢慢谈，一步一步引入话题，而不会导致没东西聊了的尴尬局面。

2、时刻掌握销售主动权做销售的，要时刻记住：时刻掌握住销售的主动权，这也是销售高手必备的。

一个很棒的小技巧，就是通过提问，来引导客户，掌握主动权，让客户跟着我们的问题走，当然，我们是需要提前准备问题的，也需要让客户感觉到舒服。

3、习惯性赞美每个人都喜欢别人的赞美，连小孩子都不例外，做销售的就要利用好这个心理，能更容易的获得客户的好感。

当然，赞美并不是拍马屁，而是恰当的实际，恰当的话术，让客户感受到你的赞美。

4、站在客户的角度思考销售本身就是利益的交换，但是当销售人员满脑子都是自己的利益时，往往就忽略了客户的需求，也不会真正的帮助客户解决问题，这样的销售自然得不到客户的欢迎，即使成交了，买卖也只是一次性的，不会有转介绍和回头客，做销售也只会越做越累。

5、与客户发生争执是最低价的错误与客户发生争执，会让客户在思想上产生排斥你产品的想法，成交的难度进一步加大。

所以，对于客户的异议是想办法去决解，而不是卖弄自己的知识和才能。

6、少说多听做销售的，重要不是你给客户说了什么，而是你为客户做了什么。

在见客户的过程中，做到：说三分话，听七分言，多听客户的话，才能了解客户的需求，我们也才能更有针对性的说服客户。

参考资料 百科-销售技巧

六、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。

七、和客户聊天的时候哪些话题不需要聊太多

说吗。

如果你去过比较多的话，那可以根据顾客的口音，就可以跟他说你是不是哪里的人啊，即使说错了也不要紧，因为一般的顾客会就此打开话匣子，接着就可以聊了。不过有一些话是大忌，千万不能问，比如年龄工资，做什么的或是住址之类的，当然，工作这方面有些人并不会在意。多说多交流，就会了。

八、我是做销售的新人，在洽谈客户的时候，客户不愿意与我沟通，我又找不到话题怎么办？求破冰方法。

其实做销售就是推销自己 当自己的一些想法或者气质 思路都能得到客户的认可 他会逐步的和你聊起来的在聊的过程中首先要找到客户的需求所在销售的同时不仅是在一味的说 也要学会去聆听客户的想法说的越多破绽越多 客户说的越多你就能越知道他的需求所在这个就需要你适当的去引导了客户不愿意与你沟通 主要原因还是他没对你的话题或者产品感兴趣 了解的不到位客户注重的是你能给他带来什么东西 聊产品的同时也可以穿插一些日常问题 比如最近生意如何啊 产品好不好做啊 竞争激不激烈啊 都是很好的话题 谈多了就知道 怎样去沟通了

参考文档

[下载：跟客户不聊股票聊什么话题.pdf](#)

[《股票的牛市和熊市周期是多久》](#)

[《买股票从一万到一百万需要多久》](#)

[下载：跟客户不聊股票聊什么话题.doc](#)

[更多关于《跟客户不聊股票聊什么话题》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/subject/62692686.html>