

# 怎样跟别人聊股票...做股票该跟客户聊些什么？该怎么来跟踪客户！-股识吧

## 一、股票当碰见一个客户不愿意给你电话的话该怎么给他聊

其实无论是股票，期货，还是现货，客户开发都是一个比较困难工作，因为无论任何人，当面对一个陌生人时，任何人都会产生戒备的心里，从而不易接近，因此我们首先要做的不是做业务，而是交朋友，可以先引起话题，然后循序渐进，不能操之过急，因为只有让客户接受了你，才能进一步的接受你的产品，不过这不是谁都能把我的好的，要在实践的工作中不断去摸索经验，祝你好运！

## 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、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。

### 四、网销怎么和客户很自然的切入股票话题话术

很难的！就是切入了股市话题别人听不听你说的成问题

### 五、股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？

面板上添加股票的控件，里面选点自己的自选股，以后点下，就能直接看到了啊，和聊天不冲突

### 六、QQ上面怎么看股票行情，和聊天冲突吗？怎么给它搞到快捷键上面去？

面板上添加股票的控件，里面选点自己的自选股，以后点下，就能直接看到了啊，和聊天不冲突

### 七、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

&nbsp; ;

&nbsp; ;

&nbsp; ;

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心

理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法与其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）

其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

## 八、做股票该跟客户聊些什么？该怎么来跟踪客户！

最好的方法就是需要长期的关注，关注这只股票的走势与大盘的行情有什么关联。需要长期的积累还有就是靠运气了，没有人敢100%的说自己能判断准行情走势的。

软件什么的都是骗人的。

## 参考文档

[下载：怎样跟别人聊股票.pdf](#)

[《股票持有多久合适》](#)

[《行业暂停上市股票一般多久》](#)

[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)

[《股票资金冻结多久能解冻》](#)

[下载：怎样跟别人聊股票.doc](#)

[更多关于《怎样跟别人聊股票》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/article/30595402.html>