

跟股票客服怎么对话--有谁知道做电话销售股票业务的对话技巧 术语 谢了-股识吧

一、怎么样和客户聊股票和原油？

做到比客户更专业，对于客户在投资上的问题能够进行正确的指导。从而真正的帮助客户。

二、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！！

三、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

 ;

 ;

 ;

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以其交流，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）

四、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

五、我是做股票的早上怎么跟客户说话

问个好，然后把当天重要的财经信息和股市的新股申购的信息等咨询给客户发一下。

如果客户回应了可以接着聊点别的，如果客户问问题了争取第一时间回答。

六、我是做股票销售的，如何与客户聊天的开场白怎么说？

这个简单，首先你得让客户觉得你这个人说的靠谱，何为靠谱，就是做原油能赚钱，而且比股票赚钱，那你就举例出做原油比做股票的优点来，当然，如果你操盘实力不错，晒出交割单，客户自然拜服，想不转户过来都难

七、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。

参考文档

[下载：跟股票客服怎么对话.pdf](#)

[《st股票摘帽最短多久》](#)

[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)

[《大股东股票锁仓期是多久》](#)

[《股票基金回笼一般时间多久》](#)

[下载：跟股票客服怎么对话.doc](#)

[更多关于《跟股票客服怎么对话》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/21636256.html>