

推荐股票客户说不需要怎么回——客户回复邮件说暂时不需要产品，该怎么再次回复客-股识吧

一、客户回复邮件说暂时不需要产品，该怎么再次回复客

我也是做这一块的 我可以给你一个建议 这样的客户 我一般很长时间在回访 一般都是7天以后 在回访 然后他在说不需要我在进行7天的时候在回访 然后客户会被这种坚持和执着打动 你可以试一下 我很多客户都是这样成交的

二、客户要找的产品找不到，类似的产品客户不要，如何回复？

那你可以继续找相关产品，直到接受或说NO为止。
我有个巴西客人，要买舷梯，自己从网上找来的图片，没有规格，没有技术标准。问他，他也不知。
然后给他推荐了很多种，他都不要。
不要我也没办法，我只能继续找了，直到他接受差不多的样式。
不过，三个月了，仍然没下单。
一直说在比较中。
坚持

三、在给顾客推荐产品时顾客表示已经有了类似的产品了！或者说不需要！没必要应该怎么进行下去！

产品的推广只是其次，不管是那个行业产品对客户来说都差不多，主要的是关系营销。
关系到位了，认同你的人就认同你的公司及产品。

四、客户说他不需要了 该怎么回答？

这是口才与耐心的考验时刻，要有耐心，好的态度会让他觉得你是真诚相待的，再

加上好的口才，相信客户会回头的。

五、客户说不需要，就要挂电话，我该怎样应对？

做销售就是做心态 保持良好的心态去面对每一个客户 某总，我知道：再好的产品您不了解也是不会考虑做的.您看这样，我下午正好去你们那一片，顺便去咱公司跟您见个面，送点资料您看看.您觉得对企业有帮助您就做，您觉得没用您就别考虑.

六、联系客户经常说最近没需要，有需要再联系.这种要怎么攻坚呢！（终端）

这是很明显的敷衍的话。

个人感觉 想要攻坚首先要知道客户现在使用的是哪家的商品
然后和自己的产品做一下比较 能够在其中找到优势 再去和客户谈
先谈谈客户现在使用产品的缺陷 再谈谈自己产品的优势 所谓知己知彼百战百胜

七、客户说不需要,就要挂电话,我该怎样应对?

做销售就是做心态保持良好的心态去面对每一个客户某总,我知道:再好的产品您不了解也是不会考虑做的.您看这样,我下午正好去你们那一片,顺便去咱公司跟您见个面,送点资料您看看.您觉得对企业有帮助您就做,您觉得没用您就别考虑.

参考文档

[下载：推荐股票客户说不需要怎么回.pdf](#)

[《周大生股票2021分红登记日是多久》](#)

[《持仓多久股票分红不缴税了》](#)

[《股票从业资格证需要多久》](#)

[《小盘股票中签后多久上市》](#)

[《一只股票从增发通告到成功要多久》](#)

[下载：推荐股票客户说不需要怎么回.doc](#)

[更多关于《推荐股票客户说不需要怎么回》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/21714154.html>