

股票没钱怎么回复

电销！如何在电话销售中回答客户的各种拒绝？

求回答专业点的..-股识吧

一、问一下富尔道贵金属公司电话营销员的开场白要怎么说才好？还有客户说他现在在搞股票都没亏本过，不想做...

你好，请问是XX总么？是是这样的，我们这边是福尔道贵金属公司的。我们现在在做贵金属投资业务，看到您也在做投资，就打个电话给您，看看您有没有一个好的投资理财规划。

然后就说：30%的资金储存应急，20%投资股票，20%投资贵金属，20%投资基金稳定获利，10%买保险，这个是巴菲特的分散式投资。

可以对财产有一个很好的保值和稳定的收益。

然后说股票交易时间不连续，交易时间短。

只能单向交易，不能做空。

股票T+1模式，今天买了明天才能卖。

股票有涨跌停限制，跌停了抛都抛不掉，等等，很多可以说的啊

二、如何在电话销售中回答客户的各种拒绝？求回答专业点的..

晕！楼上的回答竟然和我每天都能接到的推销广告里的内容一模一样！难道那些推销公司都是这样来培训员工的吗？作为被动接听电话的人，非常不公平！也许人家公司是真的不需要这项服务呢？每天要接到N个这样的电话，还要有耐心的拒绝，而这项工作额外的。

说不定，接电话的人手上正有一大推的正事要处理，说不定正在开会。

客户拒绝了，如果很有礼貌的说一句：“哦，那真不好意思打扰您了，我是××公司××，如果您以后有这方面的需要，请找我。

”如果客户真的不需要，你和你谋职的公司也能给他留下好的印象；

如果客户其实是有需要的，因为你的友好态度，他会记住你公司的名称甚至你的名字，挂掉电话，他会通过来电显示记下你的号码。

我是那个常常接到此类电话的人，我最反感在工作的时候有人喋喋不休的说一些公司根本用不着的服务。

希望能帮到你。

三、做电话销售的，当客户回答说：我们不需要的时候，我该怎么回答才好？？？

没关系，我也只是想和您建立一个长期的联系，以便在您需要的时候能够第一时间帮助到您，然后问他几个开放型问题，反正就是要套他的话，挖掘需求嘛，没有需求你就永远也切不进你的产品里 如果你的数据来源于CRM公海，而且被很多人都打烂了的情况下，你就别费劲了，直接拜拜再见打下一个吧

四、电销人家客户听见理财就说没钱应该如何回答

一般这样说的，要么是人家有钱，但对你的信任不够，要么就是人家真穷。

解决方法一：多沟通，了解，开头就要套近乎，吸引人家与你交谈；

解决方法二：真穷的话，人家估计都是保守的，不愿意承担风险，所以你就要选择介绍一个适合保守型的人购买的理财产品。

五、上市公司要发行原始股，作为公司一员，可以买股票，但我没钱，怎么操作才能对我个人利益最大化。就这5分

你好，请问是XX总么？是是这样的，我们这边是福尔道贵金属公司的。

我们现在在做贵金属投资业务，看到您也在做投资，就打个电话给您，看看您有没有一个好的投资理财规划。

然后就说：30%的资金储存应急，20%投资股票，20%投资贵金属，20%投资基金稳定获利，10%买保险，这个是巴菲特的分散式投资。

可以对财产有一个很好的保值和稳定的收益。

然后说股票交易时间不连续，交易时间短。

只能单向交易，不能做空。

股票T+1模式，今天买了明天才能卖。

股票有涨跌停限制，跌停了抛都抛不掉，等等，很多可以说的啊

六、我说“没钱了也就是没朋友了对吗？”人家评论“呵呵呵...

...咋这样说呢 ” 我该怎么回答？

交朋友不是用钱说话，而是用心。

参考文档

[下载：股票没钱怎么回复 电销.pdf](#)

[《股票需要多久出舱》](#)

[《行业暂停上市股票一般多久》](#)

[《股票亏钱多久能结束》](#)

[下载：股票没钱怎么回复 电销.doc](#)

[更多关于《股票没钱怎么回复 电销》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/21960133.html>