股票销售人员遇到淡定客户怎么办在销售过程中遇到蛮横不讲理的客户改怎么办，怎么用语言把客户说服！-股识吧

一、如果一个销售业务员遇到一个很沉默的客户怎么打破僵局?

作为一个销售经理,在我的销售历程中,遇到这样的问题是非常正常的,所以,希望我的一点点小建议,能为你提供必要的帮助,也祝你将自己的销售业绩提升上去,下面简要给你介绍一下,主要是从心理学入手!希望能对你有点点作用!这个问题其实是作为销售经常遇到的问题,首先应该分析客户沉默的原因,也许像楼上各位说的.但是,作为当事人,你应该能分析出客户到底是那种沉默型的客户,还是属于对推销不甚感兴趣的客户,只有先分析出客户属于的类型,才能正确的处理好这类事情.如果是碰上沉默型的客户,最好是少说.因为这类人吧,都是不大喜欢说的多的,尤其是推销商品来说，碰上这样的客户,他更多的是喜欢看,但是,作为销售人员，应该随时看好客户的一举一动,发现他对什么感兴趣的时候再不时的作出具有争对性的解释.如果他谈了价格等问题,他保持沉默,那他一定是在思考这样的产品到底适合不适合他,或者这样的产品处于市场同位中性价比到底高不高!所以,必要时可以稍微重复介绍点点产品的优越性!如果碰上对推销这类不感冒的客户,那么最好是少作这样那样的介绍,这类就主要抓住质量和产品优点,最好是少谈性价比,也是这样的客户对于推销有厌烦的心理,所以,一定要用最少最适合的话去介绍和帮助客户作出决策.不论是那样的客户,都要用心去观察其所属类型,再根据自己的判断去简要分析,然后就用自己所擅长的手段把产品卖出去.作为销售人员,一定要吃得苦中苦,才能将自己的销售业绩提升上去,不然,只能看到别人买的很好，而自己却不知所然.

二、如果一个销售业务员遇到一个很沉默的客户怎么打破僵局?

作为一个销售经理，在我的销售历程中，遇到这样的问题是非常正常的，所以，希望我的一点点小建议，能为你提供必要的帮助，也祝你将自己的销售业绩提升上去，下面简要给你介绍一下，主要是从心理学入手！希望能对你有点点作用！这个问题其实是作为销售经常遇到的问题，首先应该分析客户沉默的原因，也许像楼上各位说的.但是，作为当事人，你应该能分析出客户到底是那种沉默型的客户，还是属于对推销不甚感兴趣的客户，只有先分析出客户属于的类型，才能正确的处理好这类事情. 如果是碰上沉默型的客户，最好是少说.因为这类人吧，都是不大喜欢说的多的，尤其是推销商品来说，碰上这样的客户，他更多的是喜欢看，但是，作为销售人员，应该随时看好客户的一举一动，发现他对什么感兴趣的时候再不时的

作出具有争对性的解释.如果他谈了价格等问题，他保持沉默，那他一定是在思考这样的产品到底适合不适合他，或者这样的产品处于市场同位中性价比到底高不高！所以，必要时可以稍微重复介绍点点产品的优越性！如果碰上对推销这类不感冒的客户，那么最好是少作这样那样的介绍，这类就主要抓住质量和产品优点，最好是少谈性价比，也是这样的客户对于推销有厌烦的心理，所以，一定要用最少最适合的话去介绍和帮助客户作出决策.不论是那样的客户，都要用心去观察其所属类型，再根据自己的判断去简要分析，然后就用自己所擅长的手段把产品卖出去.作为销售人员，一定要吃得苦中苦，才能将自己的销售业绩提升上去，不然，只能看到别人买的很好，而自己却不知所然.

三、股票营销，做为一个业务员，怎么抓住客服心理

避免语言冲突，立即终止自己的话题和产品介绍，深呼吸放松紧张情绪，静静聆听对方的每一句话，不要接话题，10分钟后礼貌退出，两天后再次到访，赞美对方的生意或者其它，如：子女、人品、他喜欢的任何物品，不要过分赞美，千万不谈自己的产品，再一次去的时候要闲谈，对方会对你的产品自然感兴趣，要做到有问必答，千万不要夸大，气平心静，慢慢来这样会好一些的。

四、作为一名新的销售员面对一个非常傲慢无理的客户我们该怎么做?

其实很正常现在这个社会搞上门销售推销的人太多了，大部分都是年轻有活力的青年人对于各户群来说，尤其是高端客户，企业领导日常会遇到各种各样的推销，甚至是到其家里去销售自己的产品，这样会严重影响他们的生活和工作~对于类似上门销售或者是电话营销的业务员，各户会很抵触！！再加上也可能是你说的年轻的原因，给他们一种不信任感，导致客户会很不配合，很厌烦你！从而你的产品卖不出去~简单说一下吧~其实要解决很636f7079e79fa5e9819331333332633033简单，首先是你的心态一定要摆正，因为对方是用钱去交换你的产品，顾客是上帝,对方有权利去拒绝你的产品，所以在平时的销售过程中一定还要摆正自己的位子！再者，要换位思考，对方平时也是在为生活而忙碌，你这样去上门销售本身就是打扰了别人的生活，所以遇到对方的无礼拒绝一定要接受，要理解！其实如何解决这种僵持状况呢？你应该知道销售虽然本身卖的是产品，但是更重要的是要推销你自己，客户只要再现任你了，认可你，才会去考虑你的产品怎么样？会不会对他又帮助？所以对于这种傲慢无礼的客户，还是先以退为进，不要再谈自己的产品，而是转换话题

，随便聊一聊也可以，最好是说声抱歉打扰了直接撤退！不然结果就是死客户~回去可以给他发一些祝福短信，平时没事可以去客户的单位跟他聊聊天，反正就是搞好关系就行了！党对认可你了，一切都好办了，你的产品相信也就不难卖了！平时你还要观察学习一下你周围做得好的业务员，看看他是怎么与客户谈话的？注意一些销售技巧是很重要的！

五、销售人员面对客户犹豫不决时要怎样做才成促成订单呢

有这样几种情况，一是客户确实需要考虑，这时需要确认客户需要考虑几天？然后进行再次跟进；
第二种情况是客户没有决策权，这种情况下要通过暗示要求促使客户把能够决策的人带到一起进行说明；
第三种情况就是推诿了。

六、在销售过程中遇到蛮横不讲理的客户改怎么办，怎么用语言把客户说服！

这样的话，你态度明确，不要和她腔，你尽量控制好自己，耐心回答，找准机会，介绍你售卖东西的好处，最大优势在那，介绍明确，毕竟在这一类型的就要有好的口才，脸皮也得厚点才行。
说到她无法插嘴的余地，找准她最想要的是什么样的结果，让她心低留下一丝心动的好感，

七、做销售遇到水客户真的影响自己的心情，就会一直摆不好自己的情绪 怎么办

首先认为遇到的客户是水客，这个是从自己的本身主观判断的，作为销售人员，要帮助客户解决问题，你是专家，也是顾问，不能把自己的意愿强加在客户身上，要去了解客户的需求，比如你给他推荐的，为什么他不喜欢，真正想要的是什么。
既然能够来询问说明是有意向的，现在不买，未来也会买，是潜在的客户，不能放弃，调整好心态，抓住机会。
菁英员工回答。

八、如果在销售中遇到刁蛮的顾客有什么好的方法处理？

避免语言冲突，立即终止自己的话题和产品介绍，深呼吸放松紧张情绪，静静聆听对方的每一句话，不要接话题，10分钟后礼貌退出，两天后再次到访，赞美对方的生意或者其它，如：子女、人品、他喜欢的任何物品，不要过分赞美，千万不谈自己的产品，再一次去的时候要闲谈，对方会对你的产品自然感兴趣，要做到有问必答，千万不要夸大，气平心静，慢慢来这样会好一些的。

九、在销售过程中遇到沉默不语的顾客时该如何应付？

如果碰到这种，他们多半是性格比较冷的人，所以你无需多说，在旁边指点一下就行.不需一直跟着他不停的说，因为这会让你的顾客很反感.

参考文档

下载：股票销售人员遇到淡定客户怎么办.pdf
《st股票摘帽最短多久》
《股票通常会跌多久》
《股票挂单有效多久》
《股票放进去多久可以赎回》
下载：股票销售人员遇到淡定客户怎么办.doc
更多关于《股票销售人员遇到淡定客户怎么办》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/9229548.html