

想做股票话务员需要什么...股票客服主要是做什么-股识吧

一、话务员应具备那些

1、随时纪录 打电话时，左手拿话筒，在右手边放有纸和铅笔，随时记下你所听到的信息(当然，如果你是左手写字的话，可以反过来)。

如故你没做好准备，而不得不请求对方重复时，这样会使对方感到你心不在焉、没有认真听他说话；

并且，你一天要打那么多电话，你是没有办法记住每个客户说过的话，人的记忆力总是有限的，所以，才会有句老话叫：好记性不如烂笔头。

做好纪录也方便你以后在次电话跟进情况。

2、自报家门 找到你所要找的人之后(有时你知道是他负责着件事，但不一定知道他叫什么名字)，对方一拿起电话，你就应礼貌问好之后，清晰说出自己的全名，然后是自己所在企业名称，再是告诉对方，你是来做什么的，你能为他提供怎样的服务；

同样，一旦对方说出其姓名，你可以在谈话中不时的称呼对方的姓名。

3、转入正题 在讲电话过程中，不要“哼哼哈哈”地拖延时间，做完自己我介绍之后，立即迅速进入正题，加速商务谈话的进展。

因为时间很宝贵，别人可能没是听你乱扯。

根据自己多在服务公司的产品，了解对方企业的情况，发现需求；

要站在对方的角度去思考和看待问题，你是为别人的问题提供解决方案来的，而不是为挖人家钱来的；

所以，学会问很重要。

4、避免将电话转给他人

自己打的电话尽量自己处理，只有在万不的已的情况下才能转给他人。

这时，你应该向对方解释一下原因，请请求对方原谅，在你做出这种决定之前，应当确定对方愿意你将电话转给他人。

5、避免电话终止时间过长 如果你在打电话时，如果对方向一些你无法回答不得不终止电话而查阅一些资料时，应当动作迅速。

你还可以与礼貌砂的先跟对方说：“您是稍等一会?还是过一会儿我再给您打过去?”让对方等候时，你可以按下等候健。

如果你的电话没有有等候健，就把话筒轻轻地放在桌上。

如果查阅资料的时间超过你所预料的时间，你可以每隔一会儿拿起电话向对方说明白你的进展。

如，你可以说：XX先生(小姐)，我已经快替您找完了，请您稍等一会。

当你查找完毕，重新拿起电话时，可以说：“对不起让您久等了。”

”以引起对方的注意。

对方接电话的人来讲，当需要查阅资料而有礼貌地请对方稍后片刻，这是可以令对方接受的。

如果有人在你正通话时打进电话，你可以选择合适的词语让对方稍候。

然后拿起另一部电话说：您能否稍等？我正在接听一个电话。

或“您留个电话，我稍候给您回复”如果打来电话的人只是有一些小事，便可以当即回绝，然后迅速转向第一个电话，而这个人也回适宜到你很重视他而加速你们的讨论。

6、跟踪电话促成交易 但你为对方介绍产品后，对方可能会说考虑一下或跟上级商量一下，你应该说过两天再给您电话。

打电话跟进时，问他考虑得怎么样？主要考虑那些方面的问题？最后促成交易。

你是为他提供服务，不是求着他给钱你的，所以，做业务的时候要不要卑亢。

二、在股票公司工作，需要做什么准备工作？

一般刚进证券公司，是从业务开始做的，不过不叫业务员，而叫投资顾问助理，呵呵~~~而升迁一般是按照业务量为评级标准。

投资顾问助理之后就是投资顾问，然后是高级投资顾问，资深投资顾问~~~一般来说，只要刚进去的时候做得好，那些客户就是你的终身客源，只要他们有资金进入证券市场，你就可以坐享其成得到提成~~~

证券从业资格证不难考，不像一楼说的，还要注册会计师资格。

基本工资一般不是非常高，1000多，但是提成非常客观，一般的情况下，一个月3、4千是没问题的~~~如果是做柜员，试用期转正后一般工资加奖金是在1800左右，这是泉州地区的标准水平，不知道你们那的具体情况，但是证券公司应该都差不多吧~~~进证券公司其实主要看具体从事什么工作，一般必须要有证券从业资格证，其次如果能有一定的社会关系及客户资源是最好的（对于客户经理）。

如果从事基本财务工作，会计从业资格也是必须要有。

其他的一般还是要形象气质不要太差，毕竟和投资打交道不能太差。

如果你是大学证券专业或金融专业一般也会优先考虑的，当然，你对证券市场必须还要有一定的了解。

总之，证券公司是个好单位，很多人想进都进不了，你要抓住机遇，加油！咳咳~~~上面都是别人说的我给你当的~~~你要有信心~不管你做什么我都会支持你的！！！！

我在看着你哟~吼吼~

三、喜欢炒股的人适合做什么工作

好工作都要靠关系的。

四、怎么可以做好股票软件销售员，入手需要了解些什么？

要做好股票软件销售员，首先要学会选客户看人。

要记住，再好的股票软件，盈利能力充其量也只能达到一个中等偏上水平的操盘手。

所以，选什么样的客户，相当重要。

一般来说，你要选择盈利能力较差，总体跑输大盘的客户。

这些散户是非常希望有一款软件来辅助他们的，这是一类比较容易开发的人。

比如说，去年大盘跌了20%多。

有很多客户被腰斩的，这类最适合开发。

而对于有一定水平的，甚至专业人士，去年能不亏，或者盈利的，我劝你就不要试图开发他们了。

如果他们盈利能力和你推销的软件盈利能力相当，傻子才会出钱买这样的软件，而如果他们超过了你的软件，你向他们推销，无异于关公面前耍大刀，他们也许还会认为你是个骗子。

说不定他们拿专业问题考你，你都答不上来。

所以，选择适当的客户人群相当重要。

很多业务员打了N多电话，销售量却不理想，是因为他们没有找到正确的人群。

要做好销售，不是逮到人就推销；

要能理解客户的需求才行。

五、股票客服主要是做什么

你说的是股票客户经理吧，他们主要是发展客户，同时帮助客户们解决问题——

六、我是一个做股票电销，怎么才能提高业绩？

1过硬的心理素质。

做电销，最首要的就是要脸皮厚，不怕被拒绝。

心理素质要好，不能遭受一点“不适”，就想挂电话。

如果是这样，那么你永远都卖不出产品。

2处惊不变的胆识和能力。

可能是习惯了被粗鲁的拒绝，所以当大多数的话务员听到电话另一端传来彬彬有礼的声音时反倒会蒙场，此时，话务员可能会选择挂断电话，或者急不择言的介绍，最终损失掉潜在客户。

所以要想提升自己的业绩，不妨先锻炼自己处事不惊的能力和胆识。

3要有角色快速转换的能力。

电销面对的客户量是很大的，一天话务员要拨出的电话大概有200来个，这从某种程度上要求话务员必须有角色快速转换的能力，不能说打了一个女强人的电话后，再打一个老年人的电话时还是一样的语速和表达方式。

4把握产品卖点，琢磨亮点。

产品的卖点一般都会培训中被反复强调，但是有时卖点是和客户需求不沾边的，所以在销售过程中不要满足于对产品知识的大致了解，要多琢磨产品怎样和客户的需求挂上钩。

5尊重客户，从客户的角度出发。

推销产品的过程也是向别人展示自己的过程。

要想让别人接受自己的产品，首先就得让客户接受自己。

那么怎样让客户接受自己呢？尊重是第一位的，不管客户的语气怎样的蛮横、傲慢，都要控制好自已的音色音量，做到不着急不生气，从客户的实用角度有针对性地介绍渲染产品的某个方面。

6不和客户发生争执，更不要和客户纠结一个问题。

在和客户交流的过程中，客户往往会就某一句话问东问西，这时千万不要和客户较真，解答完客户的疑虑后，要很快转到产品的卖点上，不要被客户的问题带的跑偏了。

更不要和客户发生争执，针对模棱两可、不影响销售的说辞，尽可以回答：嗯，是等来肯定客户，以将谈话尽快地转到产品上。

7反复拉动，不轻易放弃。

电销不是一蹴而就的，在一次成功的销售中，最少也要有三次拉动。

所以在销售的过程中千万不能轻易放弃。

在一通电话中要针对产品和客户需求的结合点反复拉动，直至成功。

要注意的是在一通电话中如果拉动超过了六次，那么就要先结束这通电话了，因为继续拉动会造成客户反感，不利于下一通电话的沟通。

七、想要做股票经理人必须会哪些知识。

好工作都要靠关系的。

八、想要做股票经理人必须会哪些知识。

报考股票经理人，股票的基本知识要了解。

参考文档

[下载：想做股票话务员需要什么.pdf](#)

[《滴滴上市股票多久可以交易》](#)

[《股票涨30%需要多久》](#)

[《一只股票从增发通告到成功要多久》](#)

[下载：想做股票话务员需要什么.doc](#)

[更多关于《想做股票话务员需要什么》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/author/21338751.html>