

# 卖股票软件怎么说\_\_股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？-股识吧

## 一、股票软件电话销售怎样的开场白才能打开话题？

你多大了？是女的吧？如果你的声音很好听`第一时间被人拒绝的几率就会小一些`一般的话就练练 没别的意思`别误会 别生气 我感觉我是你的话我会这么做！ 1.第一次打电话不直接提卖股票软件的事，你可以找个理由和电话那头的人争取多聊几句。

2.什么理由呢？我想以调查的名义很不错，比如你先表明身份后？说想对关于股票软件使用的问题做一个问卷调查，比如问问：您现在使用的是什么股票软件啊？这个软件好用不啊？您用着比较方便的地方或功能有那些啊？您感觉这款软件有什么缺点吗？你可以仔细想想提问的问题，然后系统的发问！当然了，主要的目的，就是找出他对他现在使用的软件有什么不满情绪！然后你把这些记住，然后仔细了解你卖的软件，如果你卖的软件功能可以直接弥补，那你就直接告诉他就行了，如果不能，你只能想一个说法，可以让他感觉到可以弥补！（当然了这个时候你已经不是和他初次通电话了）所以说说话方便很多！！还有也是挺重要的一件事：要有礼貌~但是要礼貌的有方法！！比如：你表明身份后，马上就说你要对软件使用的问题做一个问卷调查，让他有个底！你不是推销的！然后你在说，您有时间吗？这么做也礼貌了他心里也有底了。

只要他不是第一时间对你产生反感！陪你聊几句的时间我想谁都有！忙的3分钟时间都没有的人`很少`但是你要是上来就说我是什么公司的！您有时间吗？还没等你说我想对股票软件使用的问题做一个问卷调查呢！！他的大脑就已经反映过来了，做出主观的判断了，他就会打断你的话，直接告诉你`没时间！！所以要在他没做出主观判断之前，让他心里有个底！就比较容易继续了！你还可以用大同小意的意思，用别的言语表达！我学历不高~表达词汇相对来说可能要比有学问的人少，所以有时候说话比较硬~~你要是比较有学问，说出来的东西可能就更容易让人接受，呵`先说这么多吧，还有很多方式你自己想想举一反三吧`针对人性就对了！

## 二、股票软件销售话术

中国最大的股民服务网络\*：//[\\*legu168\\*](http://legu168.com)，学习股票知识，了解股市行情

### 三、卖炒股软件

你好，实质上就是营销，我在营业部也是营销。  
真正的金融行业绝大部分人也是在营销，因为像基金那样大规模吸收资金的金融，几十人的团队就可以运营了，绝大部分还是要吧他们推销出去，和服务用户。不需要那么多高端人士，而且对学历要求也很高而且说实话，卖软件真的不咋样，要是软件这么好使开基金公司和私募公司赚钱完事了。  
不如去营业部做客户经理

### 四、如何销售炒股软件 前提是不令对方反感 最后达到成交

最好的办法就是发短信 给他们推荐股票，以面取胜。  
比如股票600000-600100发100人，做记录。  
股票000002-000010又发别的100个，做记录。  
反复上面。  
总有人的票要涨。  
涨了的就查查短信发给谁了。  
再去卖你的软件。  
这样好做多了。

### 五、股票软件是用什么语言

一个莫名其妙的问题！！你是想问股票软件是用什么语言编写的，还是想问要用什么语言才可以使用股票软件。  
如果是前者，那么可能是任何编程语言。  
如果是后者，那么每种股票软件都有一些特定的语言规范，但会有很多的共通性。  
有的股票软件也许很人性话，用户只需填填点点就可使用，根本用不着语言。

### 六、怎样在炒股软件中买卖股票？

下载所属证券公司的交易软件（带行情分析软件，如大智慧、通达信等）在电脑安

装使用；

一般用客户资金帐号登陆网上交易系统，进入系统后，通过银证转账将银行的钱转到你的股票帐户就可以买股票了。

开户的当天就可以买深圳的股票，第二个交易日可以买上海的股票。

当天买的股票只能第二个交易日卖出（T+1），卖出股票的钱，当天可以买股票，第二个交易日才可以转到银行（T+1），转到银行后，马上就能取用。

## 七、如何销售炒股软件

我朋友也是做销售炒股软件的，他说技巧很多，一次吃饭他透露给我说是网上无意间搜到的叫 ；

“&nbsp;；

千万财富之独家绝密教程&nbsp;；

”的，上面的技巧什么的特别多，非常好，现在他做的突飞猛进的。

挺不错的。

&nbsp;；

## 参考文档

[下载：卖股票软件怎么说.pdf](#)

[《买了8万的股票持有多久可打新》](#)

[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)

[《股票实盘一般持多久》](#)

[《股票一般多久一次卖出》](#)

[下载：卖股票软件怎么说.doc](#)

[更多关于《卖股票软件怎么说》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/book/23439033.html>