

# 怎么说服客户炒股票—如何用最快速的方法使顾客向你买股票-股识吧

## 一、怎么说服客户股票应该解套呢?然后做其它投资呢

首先，你要知道你的客户为什么要炒股？他是报着怎样的心态？是投资还是投机？其次，你必须对股票有所了解，这样你才能从股票下手，告诉他股票怎么怎么不好，说服他。

最后，你的项目要有明显的优势于股票。

## 二、如何和做股票的大客户沟通?

只要你能证明自己具有比他们更强的操盘能力，他们会主动找你沟通的。

## 三、如何用最快速的方法使顾客向你买股票

找到目标客户及成功了一半。

## 四、怎样去说服顾客来公司买股票啊、？

LOVE 怎样去说服顾客来公司买股票啊、？现在要让顾客光临你的公司开户。其实只有两个最基本的途径一是佣金比别人低（但是也有最低限制）这个不能够成为长期吸引顾客的因素。

第二我认为这项很重要，服务！能够为客户提供水平高于其他证券公司的优质服务那就是吸引新顾客和保住老顾客的法宝。

就算你佣金比别人高点，如果服务远强于其他公司，能够让顾客得到更多实质性的服务挣更多的钱，这才是客源不断的最终法宝。

所以说说服顾客的重点都是落在服务上。

以上纯属个人观点请谨慎采纳朋友。

## 五、如何用最快的方法使顾客向你买股票

第一，起码你要有专业的投资理财与专业的投资理念去说服客户。

第二，你要根据客户的要求采取选股与操作方式。

第三，时刻要提防警告客户在股票投资要有风险的投资意识。第四，在某情况做出某些操作决定，最主要是要介绍的股票准确率高，把风险降低到最小化。

这样我相信在低风险的情况很多客户都喜欢进来买股票。

## 六、证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先确定客户类别，然后在接待客户之前对客户性格，风险承受能力，资金规模，做出相近的分析报告。

个人建议最好在采集到信息之前对客户入市资金有个大概的了解，打算投入多少，最多能承受多大的亏损。

正常接待中客户会首先发问，针对客户发问开始回答。

建议从风险分析方面入手，大盘风险政策风险，交易系统风险，和客户一起探讨他的入市资金何种性质以及何种使用期限。

下一步在你准备的股票池中挑选适合的股票推荐给他，然后给他讲解你推荐的股票组合的投资风格，风险等级，收益概况。

后边的就自我发挥吧，记住经常提示客户风险管理。

## 参考文档

[下载：怎么说服客户炒股票.pdf](#)

[《法院询价评估股票要多久》](#)

[《him会持有腾讯股票多久》](#)

[《外盘股票开户要多久才能买》](#)

[《股票赎回到银行卡多久》](#)

[下载：怎么说服客户炒股票.doc](#)

[更多关于《怎么说服客户炒股票》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/23948135.html>