

# 给你一支股票怎么跟客户讲刚学股票要怎么像顾客介绍-股识吧

## 一、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

&nbsp; ;

&nbsp; ;

&nbsp; ;

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法与其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）

其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

## 二、如何与顾客沟通股票电话营销

呵呵！与客户沟通有很多方式，针对客户资金量的不同，性格，说话，判断对方是否有合作意向！而且你自己的股票基本知识也要求一定的水平！！交谈时必需做到礼貌大方，富有专业水准，你的吸引力很关键，另外你如何帮助客户树立信心，如何相信你，都是很有必要的，关于此类知识很多，就不一一介绍了，必需在实践中去体会，提高水平！谢谢你提问，这个问题提的很好！！

## 三、刚学股票要怎么像顾客介绍

就从大环境去介绍 刚接触股票 技术上面你自己肯定不懂

只能从消息面上去给客户沟通 多看看新闻就行了

## 四、如何与顾客沟通股票电话营销

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。

## 五、我是做股票的早上怎么跟客户说话

问个好，然后把当天重要的财经信息和股市的新股申购的信息等咨询给客户发一下。  
如果客户回应了可以接着聊点别的，如果客户问问题了争取第一时间回答。

## 六、和客户聊天怎么切入股票

首先问对方做股票做的怎么样，后然可以给他看看，后面就解说等等，望采纳

## 七、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。

## 八、电话股票销售跟客户说开场白

电话股票销售跟客户说开场白公司都有培训开场白可以直接性介绍或者问对方

### 参考文档

[下载：给你一支股票怎么跟客户讲.pdf](#)

[《股票打新多久可以申购成功》](#)

[《股票停止交易多久》](#)

[《买到手股票多久可以卖》](#)

[《大冶特钢股票停牌一般多久》](#)

[《股票盘中临时停牌多久》](#)

[下载：给你一支股票怎么跟客户讲.doc](#)

[更多关于《给你一支股票怎么跟客户讲》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/28143276.html>