

# 股票销售如何说服顾客——客户说自己做股票做的挺好的我要怎么说服让他跟我合作-股识吧

## 一、我是做股票销售的，如何与客户聊天的开场白怎么说？

第一，要有一定的专业知识。

在销售的，如果连自己本专业的知识都不熟悉，客户怎么肯和你深入交谈呢。

中国的股民水平层次不齐，这点不要求你懂的很多技术、宏观面等，至少你在面对客户的时候能侃侃而谈，知道当前股市热点和主题吧，不至于面对客户的时候不知道说些什么。

第二，热情对待你的每一个客户以及潜在客户。

对已经成为你的客户的那些，保持联系（尤其是交易活跃的客户），让他们感受到你的专业和真诚，他们很可能会给你介绍新的客户。

对于那些还未成为你的客户的，更是要热情服务，有问必答。

其实现在的券商服务内容都是一样的，客户的感受主要是在服务上，如果在这点上你能获得他们的认同，对你的业务开展时非常有利的。

PS：不要只指望券商的客服团队，你要自己利用资源和手段多做更深的服务。

至于如何服务，就不用我教你了吧。

第三，勤能补拙是良训。

在银行渠道开发客户的话，一定要和银行的关系做好，尤其是那些理财经理。

现在的银行都有三方存管业务，多给他们拉这些客户，哪怕成为不了你的客户，银行业会看在眼里，无形之中会帮助你的，利益时互相的嘛。

多利用自己的关系以及多种途径，注意扑捉有价值的信息，尤其是一些优质大国企的公司，开集体户对于提升你业绩相当明显。

暂时想到就这些，希望能给你一些帮助 PS：至于如何把握客户心理这些，需要有一定的沟通技巧，一定要明白什么是客户想要的，什么是他最关注的。

其实现在的客户关心的无外乎就是佣金和服务。

佣金这个没什么技巧，有的客户就是要低佣，这能做就做，不能做也无法勉强。

个人认为服务才是最关键的，用你的真诚和专业服务，来打动每一个客户的心。

一不留神，居然写了这么多

## 二、股票销售业务员如何让人家看到自己的诚意

高质量一手客户资源，资源在手，业绩不愁

### 三、客户说自己做股票做的挺好的我要怎么说服让他跟我合作

说不说服没用，关键是你是不是真的能够从股市挣钱，是的话你也没必要帮人炒股啦。

- 。
- 。
- 不懂就别害人输钱了。
- 。

### 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，能够让客户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。

所以说服客户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、作为一个股票销售员就应怎么与客谈呢

实话实说。

对方如果是大户你不用骗他，他骗骗你还行。

唯一的方法，诚信。

你能做多少就答应多少，不要超出自己能力范围。

### 六、我是做股票销售的，如何与客户聊天的开场白怎么说？

你这个问题不好回答。

第一、不知道你是电销还是面对面销售第二、不知道你跟客户的了解程度一般情况下，这种开场白以寒暄为主，在这过程中掌握顾客的语气语速语调。

然后模仿，做到基本同步。

你就完成拉近距离的第一步了。

第二部通过开场发问技巧，了解需求。

在挖掘需求。

这个一时半会儿讲不清楚。

给你个链接，里面有资料自己学习。

有个顾问式销售和为什么做销售适合你。

\*s://yunpan.cn/ckyvtM4gPxmXR 访问密码 14cf

## 七、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。

## 八、怎样才能拉拢客户的心去买股票，愿意和你合作

一己之见：目前股市的状态，已让很多散户的信心逐渐缺失了，被阵阵暴风雨似的的狂泻打击了。

对普通投资者而言，你的炒股策略，需让客户深深地感觉到：亏本金的风险小，其次是盈利。

祝福楼主，兴旺

## 参考文档

[下载：股票销售如何说服顾客.pdf](#)

[《股票能提前多久下单》](#)

[《当股票出现仙人指路后多久会拉升》](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[《挂牌后股票多久可以上市》](#)

[《股票涨30%需要多久》](#)

[下载：股票销售如何说服顾客.doc](#)

[更多关于《股票销售如何说服顾客》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/32953804.html>