

如何推销股票的战略 - - 怎么提高股票电话销售技巧和话术-股识吧

一、开发股票客户的新方试

主要有三种：1) 直接关系型，向自己的亲人、朋友、同学等推销，拉他们入伙；2) 间接关系型，向与自己有关接触但是不大熟悉的人进行推销，比如同乡了，同好了；3) 陌生拜访型，向有能力投资的人推销，以一定的策略说服他们，使之成为客户。

还有第四种：靠运气还有客户间的相互介绍。
只要认真做，总会越来越好的。

二、怎么提高股票电话销售技巧和话术

大家都喜欢听故事，所以如果用讲故事的方法来介绍自己的产品，就能够收到很好的效果。

有一次，我在一家商场调研，我来到海尔冰箱的柜台前，我装做顾客的样子对海尔的销售人员说：“你们的质量有保障吗？”这位销售人员倒没有说那么多，只是给我讲起来海尔的总裁张瑞敏上任时砸冰箱的故事，一个故事讲得我立马对于海尔冰箱的质量肃然起敬了。

任何商品都自己有趣的话题：它的发明、生产过程、产品带给顾客的好处，等等。销售人员可以挑选生动、有趣的部分，把它们串成一个令人喝彩的动人故事，作为销售的有效方法。

所以销售大师保罗·梅耶说：“用这种方法，你就能迎合顾客、吸引顾客的注意，使顾客产生信心和兴趣，进而毫无困难地达到销售的目的。

”

三、证券公司的销售方法有哪些

包销和承销.报销承担全部风险，承销承担风险有限.

四、股票软件销售技巧

奉劝你二句，不要生气：1、建议你改行，一是以为股票大环境现在不好！二是股票软件销售100%都是骗人的；
2、我最近几年带了很多从事股票销售转投我们下的人员，哈哈

五、股票销售策略有哪些

实力，实力，还是实力，让客户看到帐户里的钱变多了，自然就相信了。
多多截图吧，但不要弄虚作假噢

参考文档

[下载：如何推销股票的战略.pdf](#)

[《股票新开户在什么银行》](#)

[《股票抢单上限是什么》](#)

[《通达信软件庄影追踪怎么导入》](#)

[下载：如何推销股票的战略.doc](#)

[更多关于《如何推销股票的战略》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/35545696.html>