

如何进行股票电话推销、股票电话销售的技巧是什么？ - 股识吧

一、股票电话销售的技巧是什么？

为你整理了一些自己的经验：1.整理好电话拜访前心态2.认真搜集筛选客户资料3.激发客户的兴趣4.认真聆听客户的需求5.积极引导客户的需求6.有效处理客户异议7.激发客户合作的欲望9.妥善处理客户的抱怨10.巧妙回绝客户的不合理要求后：1.认真对待客户来电2.做好跟踪服务3.与客户保持长期联系4.与客户建立信任关系5.巩固老客户，开发新客户完毕

二、初学股票公司电话销售技巧

技巧四 表明不会占用太多时间，简单说明「耽误您两分钟好吗？」为了让对方愿意继续这通电话，我最常用的方法就是请对方给我两分钟，而一般人听到两分钟时，通常都会出现「反正才两分钟，就听听看好了」的想法。

实际上，你真的只讲两分钟吗？这得看个人的功力了！技巧六 善用电话开场白 好的开场白可以让对方愿意和业务人员多聊一聊，因此除了「耽误两分钟」之外，接下来该说些什么就变得十分重要，如何想多了解对方的想法，不妨问：「最近推出的投资型商品，请问您有什么看法？」诸如此类的开放式问句。

技巧九 使用开放式问句，不断问问题 问客户问题，一方面可以拉长谈话时间，更重要的是了解客户真正的想法，帮助业务员做判断。

不妨用：「请教您一个简单的问题」、「能不能请您多谈一谈，为何会有如此的想法？」等问题，鼓励客户继续说下去。

技巧十一 一再强调您自己判断、您自己做决定 为了让客户答应和你见面，在电话中强调「由您自己做决定」、「全由您自己判断」等句子，可以让客户感觉业务人员是有质感的、是不会死缠活缠的，进而提高约访机率。

（摘自：中国客户关系网）这些是打电话的技巧，股票公司的电话怎么打，要加上专业知识和专业话术。

三、如何做好股票软件电话销售

销售其实都是一样的 为客户服务老生常谈的话题：销售关于口才心理了等等2.如果是电话销售 当然还是心理了 还要电话的说话技巧。
3.第一句话很重要，关键能不能引起对方的兴趣4.那就是股票这一类产品了。
投资理财类的 多看些这方面的知识，才对你做这一块业务有好处5.以上信息发布于
稻田集团 3w。
haowfu.com

四、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。”

五、股票电话销售，开场白与技巧？

你好

参考文档

[下载：如何进行股票电话推销.pdf](#)

[《股票交易停牌多久》](#)

[《委托股票多久时间会不成功》](#)

[《一般开盘多久可以买股票》](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[下载：如何进行股票电话推销.doc](#)

[更多关于《如何进行股票电话推销》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/4595850.html>