

股票电销怎么抓到客户的心思！股票电话营销中怎么样打第一通电话最好-股识吧

一、作为销售人员怎样抓住客户的心理

怎样客户心服口服呢？

二、电话销售该怎么做才能做好，如何引起客户的兴趣和购买欲望跟感觉，如何说服客户...

这个销售我也做过，其实这个你需要耐心，首先你要有电话的数量，在这引起他的兴趣，曾经我们做了个实验你每打100个电话有10个接的5个和你说话超过一分钟的三个和你说话超过5分钟的。

说明你的电话技术可以了，首先要保定数量，都是从陌生数据打起来的，祝你成功

三、电话销售股票投资我在整个过程中需要什么思路才能让客户成交？

要了解对方，你自己也要懂得股票。

你把股票当普通商品销售，那是很难交易的。

更何况，当下社会信用低下，与目标人群建立朋友关系，你也要成为股民，你才能体会客户的心情，你才有机会成交。

四、我是一个做股票电销，怎么才能提高业绩？

1过硬的心理素质。

做电销，最首要的就是要脸皮厚，不怕被拒绝。

心理素质要好，不能遭受一点“不适”，就想挂电话。

如果是这样，那么你永远都卖不出产品。

2处惊不变的胆识和能力。

可能是习惯了被粗鲁的拒绝，所以当大多数话务员听到电话另一端传来彬彬有礼的声音时反倒会蒙场，此时，话务员可能会选择挂断电话，或者急不择言的介绍，最终损失掉潜在客户。

所以要想提升自己的业绩，不妨先锻炼自己处事不惊的能力和胆识。

3要有角色快速转换的能力。

电销面对的客户量是很大的，一天话务员要拨出的电话大概有200来个，这从某种程度上要求话务员必须有角色快速转换的能力，不能说打了一个女强人的电话后，再打一个老年人的电话时还是一样的语速和表达方式。

4把握产品卖点，琢磨亮点。

产品的卖点一般都会在培训中被反复强调，但是有时卖点是和客户需求不沾边的，所以在销售过程中不要满足于对产品知识的大致了解，要多琢磨产品怎样和客户的需求挂上钩。

5尊重客户，从客户的角度出发。

推销产品的过程也是向别人展示自己的过程。

要想让别人接受自己的产品，首先就得让客户接受自己。

那么怎样让客户接受自己呢？尊重是第一位的，不管客户的语气怎样的蛮横、傲慢，都要控制好自已的音色音量，做到不着急不生气，从客户的实用角度有针对性地介绍渲染产品的某个方面。

6不和客户发生争执，更不要和客户纠结一个问题。

在和客户交流的过程中，客户往往会就某一句话问东问西，这时千万不要和客户较真，解答完客户的疑虑后，要很快转到产品的卖点上，不要被客户的问题带的跑偏了。

更不要和客户发生争执，针对模棱两可、不影响销售的说辞，尽可以回答：嗯，是等来肯定客户，以将谈话尽快地转到产品上。

7反复拉动，不轻易放弃。

电销不是一蹴而就的，在一次成功的销售中，最少也要有三次拉动。

所以在销售的过程中千万不能轻易放弃。

在一通电话中要针对产品和客户需求的结合点反复拉动，直至成功。

要注意的是在一通电话中如果拉动超过了六次，那么就要先结束这通电话了，因为继续拉动会造成客户反感，不利于下一通电话的沟通。

五、电话销售，，如何捕捉住客户心理，，，

听其音察其心，要仔细听他的话音，节奏、喘息、喜怒等，来体察她的心理活动。

六、股票营销，做为一个业务员，怎么抓住客服心理

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），然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

七、电话销售，，如何捕捉住客户心理，，，

首先，选择好的时间进行电话销售，尽量避免在用餐时间和上下班时间对客户进行电话销售，那样容易影起客户的不满，事倍功半。

其次，对自己销售的产品有百分百的了解。

如果对客户的基本资料有大致了解，会有助于销售进行。

另外，无论是什么渠道的销售工作，注意不要要自己被客户的想法所引导，相信自己销售的产品，热情的引到消费者，得到他她对产品的认同。

即使他不需要您的产品，也需有诚意的与之交流，对客户的情况和需求进行了解，

并建立良好合作关系，有助于您以后营销工作的开展。

八、电话营销时怎样才能抓住客户心理

首先，选择好的时间进行电话销售，尽量避免在用餐时间和上下班时间对客户进行电话销售，那样容易引起客户的不满，事倍功半。

其次，对自己销售的产品有百分百的了解。

如果对客户的基本资料有大致了解，会有助于销售进行。

另外，无论是什么渠道的销售工作，注意不要要自己被客户的想法所引导，相信自己销售的产品，热情的引到消费者，得到他她对产品的认同。

即使他不需要您的产品，也需有诚意的与之交流，对客户的情况和需求进行了解，并建立良好合作关系，有助于您以后营销工作的开展。

九、股票电话营销中怎么样打第一通电话最好

不用费心思了。

你这种主动向客户推荐股票赚钱的经营形式是国家法律所不允许的。

前不久证监会就查处了一批通过网络、电话招揽客户，向客户推荐股票分成的投资公司和私募基金。

这种行为是法律所明令禁止的。

国家法律规定，投资咨询公司不允许通过广告、营销等手段招揽生意。

只能做被动的咨询业务。

参考文档

[下载：股票电销怎么抓到客户的心思.pdf](#)

[《德新交运股票停牌多久复牌》](#)

[《德新交运股票停牌多久复牌》](#)

[《基金多久更换一次股票》](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[《股票转让后多久有消息》](#)

[下载：股票电销怎么抓到客户的心思.doc](#)

[更多关于《股票电销怎么抓到客户的心思》的文档...](#)

??

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/68006962.html>