

怎么样和客户谈股票--我是做股票的早上怎么跟客户说话-股识吧

一、证券行业如何谈客户

跟追女孩子一样，胆大，心细，脸皮厚，见人说人话，遇鬼讲鬼话，别把客户当人，更不能把他们当上帝，与客户谈成一笔业务之前，别对他们抱任何希望就行，欲擒故纵，要有一种只求尽心尽力，不图回报的思想和心态，这样你才不会胡思乱想，畏首畏尾，反而机会会大点，还有一点，不要让客户发现你的任何不坚定举动和依赖行为，你要让他感觉：我及我的产品或服务是无可挑剔的，我并不是没你不活，我有很多客户，我们处得很融洽，他们都很信任甚至依赖我.....其实客户大部分是"小白"，他们很可爱，他们需要的更多是我们给他的信心！！营销不好做，但很能锻造人，愿主保佑你,good luck!

二、股票营销,做为一个业务员，怎么抓住客服心理

股票新手入门 1:先开户，在交易时间内(非节假日的9:00--15:00之间)，本人带上有效身份证件，挑选一家大的正规的证券公司营业部，办理上海和深圳的股东帐户卡，一共90元(目前很多营业部免收)。

一般自己直接到营业部柜台开户，开户费是不免的，佣金也会收得高，最高是千分之三。

和券商客户经理或者经纪人预约谈好佣金后再到营业部开户，这样一般开户费90元能免掉，而且佣金也可以给你优惠的，能优惠多少看你资金了。

2:签定第三方存管协议，指定一家银行，以后资金转进转出都是通过那家银行的银行卡。

3:下载交易软件(从证券公司网站上)。

比如365安全投资卫士，很简单，新手用不错。

4:软件分两种，一种是看行情的，一种是做交易的，就是网上委托程序。

证券公司网站有下载的，你做交易就登陆这个程序。

输入资金帐户和交易密码，登录交易系统后，就可以买卖股票了。

当然还可以通过手机、电话或去营业顶委托买卖的。

5:买卖股票最低单位为1手，也就是100股。

也就是买了某只股票100股就可炒股啦，当然还要加上交费费用。

6:交易费用:印花税:单边收取，卖出成交金额的千分之一(0.1%)。

过户费:仅限于沪市，每1000股收取1元，低于1000股也收取1元。

佣金:买卖双向收取,成交金额的0.05%-0.3%,起点5元。

可浮动,和证券公司面谈,根据资金量和成交量可以适当降低。

7:股市交易时间及休市

交易时间是每周一至周五上午9:30--11:30,下午13:00--15:00。

集合竞价时间是上午9:15--9:25,竞价出来后9:25--9:30这段时间是不可撤单的。

星期六、星期天和其它节假日股市都休市,不开盘交易的。

8:国内股市是T+1制度,即当天买入的股票要下个交易日才能卖出,当天卖出股票后的钱,马上就可以再买入股票,但要下个交易日才能转到银行卡上。

股票新手不要急于入市,先多学点东西,可以网上模拟炒股先了解下基本东西,对入门学习、锻炼实战技巧很有帮助。

三、如何和做股票的大客户沟通?

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。

四、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。

五、在股市行情不好的时候怎么样把客户引导到做P2P理财上,可以有完整的一套思路吗 谢谢了

跟他聊股票,谈到股市行情不好,直接给他推荐产品。

六、第一通打电话给客户谈股票说什么

先自我介绍，再关心他本人的理财情况，股票做的怎么样之类。
从中找出可以介入的机会，推出你想介绍的理由。

七、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

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）

参考文档

[下载：怎么样和客户谈股票.pdf](#)

[《信达证券使用什么炒股软件好》](#)

[《有什么办法买创业板》](#)

[《利扬芯片688135什么时候上市》](#)

[下载：怎么样和客户谈股票.doc](#)

[更多关于《怎么样和客户谈股票》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/chapter/10637833.html>

