

如何说服客户买股票...证券经纪人怎么向客户讲解股票-股识吧

一、股票跌了怎么安慰客户？

1、介绍股市目前的行情以及位置2、房地产市场没有太大机会3、存银行虽然很安全但是不敌货币贬值4、可以适度投资股市进行保值5、股市中还是有很多值得投资的领域

二、如何说服客户购买？

人民都存在货比三家的心理，说真的，这就需要你老板的嘴巴勤快点，当他拿起一件衣服的时候你就得勤招呼，适当的夸赞几句也是可以的，没有不带听好话的人，呵呵

三、股票跌了怎么安慰客户？

这么说现在已经跌到底部了，再跌的可能性已经不大，而这时由于市场信心崩溃，下跌的股票集中在业绩一向良好的蓝筹股和优质股上。这一阶段正好与牛市第一阶段的初段吻合，有远见和理智的投资者会认为这是最佳的吸纳机会，这时购入低价优质股，待大市回升后可获得丰厚回报。

四、怎么拉客户投资？说服客户？

了解客户心理，了解自己产品，有说服力，对自己对产品都自信

五、做证券经纪人如何去跟客户介绍股票，如何让客户相信自己？在申万实习

1、介绍股市目前的行情以及位置2、房地产市场没有太大机会3、存银行虽然很安全但是不敌货币贬值4、可以适度投资股市进行保值5、股市中还是有很多值得投资的领域

六、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

七、关于代客炒股的问题，怎么做比较好

代客炒股的心态就是，自己认为自己有一定的技术，但限于自己资金不足，所以想利用代客理财赚第一桶金。

这是非常危险的想法。

先说结果。

如果炒股亏了，客户不理睬事前的所谓合同或者协议，跟你吵闹甚至闹到法庭，吃亏的是你，很可能法院会判决你赔偿客户所有的损失。

因为法院会认为你没资质签订这种合同，合同无效。

这是有案例可寻的。

另外分析危险的地方：1，市场上非常多的自我感觉良好的职业炒手，其实根本不知道如何评估自己的技术水平。

亏了就找借口来自我安慰，自以为懂得几个技术指标和指标组合，或野路子上找的所谓赚钱公式就能代客理财。

不理不知道，理下去一塌糊涂。

2，还处于主观炒股的阶段，没有形成系统的交易策略，所有的操作均靠即时判断。

这样的操盘方式非常容易受到干扰，很容易一个头热就犯了投资的各种禁忌，将风险无限放大。

如熊市买卖，抢反弹，重仓赌博，侥幸心理过重等等。

3，本来习惯操盘较小资金的心态来操大资金，各种操作大资金的心态均没成熟，很容易患得患失，结果就是赚小亏大。

建议就是先系统客观地评估自己水平，不懂评估就找高手帮忙，不能糊弄过关。

然后构建自己的交易系统，也要客观地测试交易系统的历史表现，看是不是真正能稳定赚钱，如果单单靠大略翻几十个股票来验证，还是放弃代客理财的想法吧。

八、假如你是业务员，拉客户的，希望别人炒股，当一个人回答说：炒股票有风险，你该怎么回答？？？

炒股票有风险，对我来讲是不存在的，你如果不相信，我推荐一只股票，你不要买，观察一个星期，我喜欢用事实说话。

参考文档

[下载：如何说服客户买股票.pdf](#)

[《股票还要回调多久》](#)

[《放量多久可以做主力的股票》](#)

[《股票大盘多久调一次》](#)

[《股票大盘闭仓一次多久时间》](#)

[下载：如何说服客户买股票.doc](#)

[更多关于《如何说服客户买股票》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/32825464.html>