

网络股票如何去和客户聊天怎么跟客户打开话题?-股识吧

一、 证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先确定客户类别，然后在接待客户之前对客户性格，风险承受能力，资金规模，做出相近的分析报告。

个人建议最好在采集到信息之前对客户入市资金有个大概的了解，打算投入多少，最多能承受多大的亏损。

正常接待中客户会首先发问，针对客户发问开始回答。

建议从风险分析方面入手，大盘风险政策风险，交易系统风险，和客户一起探讨他的入市资金何种性质以及何种使用期限。

下一步在你准备的股票池中挑选适合的股票推荐给他，然后给他讲解你推荐的股票组合的投资风格，风险等级，收益概况。

后边的就自我发挥吧，记住经常提示客户风险管理。

二、 如何和客户聊天？

作为一个销售人员，要掌握比较全面的知识，除了自己推销产品的专业知识和技巧外外，需不断的补充各方面知识。

我们在与客户聊天时，聊天内容不会只限在产品问题上，可能还会涉及其他方面话题，如人生、经济政治等等。

不同的客户会有不同的兴趣爱好，如果您能和他谈天说地，投其所好，当然不能远离您谈话的目的，这可能会给您的业务加分，促成一份订单！

三、 如何开始和客户网上聊天

网上聊天更能很好的沟通，你应该很自然的。

不是问题。

四、 做网络业务。跟客户聊天，开头说什么话会比较好看呢。

你这样说别人当然不理你了。
你首先想想，凭什么一句话别人就要告诉你他有没有这个需求呢 而且。
一般他们都会有自己的货源。
一般人的心理都是不会理你。
如果你不识趣，还接着问，很容易引起别人的反感。
这样基本上于事倍功半。
你是做生意的吧。
给你推荐个去处 人脉库 *renmaiku* 搜索一下 塑料 或者包装 这些关键词
我包装你看了之后觉得很不错
而且学点常识，一般先为友，后成商，比较合乎中国人的思维
哪里有一上来不套近乎，直接卖东西给对方呢。
更何况你还比较生疏怎么推销。

五、证券客户经理怎么跟客户交流

这么说我也是你的师兄了。
首先恭喜你选择了一份几乎没有前途，即使有也非常渺茫的工作！！你首先要有一台笔记本，放在桌子上，打开股票软件，这样来了客人如果想炒股就会主动去找你，你就可以和他搭上话了。
如果他问你某某股票怎么样的话，你知道就跟他说说，如果你不知道就拿出一张纸，把他的姓名、电话、询问股票都记上，回去问你们的分析师，然后给他打电话。
关键是你要让客户都把户转到你这来。
你就必须有为他们服务的能力。
如果你没有，就好好学学吧。
基本就这么多，我现在已经不干客户经理了，换个公司当证券分析师了。
希望我能给你一点帮助。

六、证券经纪人在银行驻点怎么和客户聊，如何切入

一般是你驻点的时候就玩股票，他们有人就会上来询问，你就用专业的知识给他讲解下，不一定要他马上转户，先和他套近乎 加QQ

七、怎么跟客户打开话题?

我就是搞销售的、我可以这么告诉你，天下客户一样黑，而往往跟客户打交道的头两次是没什么结果的而且还会受挫，习惯就好了。

跟客户搭讪一定不要怯场，客户越大越要强势一点，你干什么就直接了当的跟客户介绍你的东西就可以，二楼的回答我要反驳下，你跟客户不熟的时候客户是不会跟你聊天的，除非那个客户很无聊，逐渐跟客户谈一些他感兴趣的事情，这就需要你从中摸索。

参考文档

[下载：网络股票如何去和客户聊天.pdf](#)

[《股票通常会跌多久》](#)

[《只要钱多久能让股票不下跌吗》](#)

[《大冶特钢股票停牌一般多久》](#)

[《启动股票一般多久到账》](#)

[《农民买的股票多久可以转出》](#)

[下载：网络股票如何去和客户聊天.doc](#)

[更多关于《网络股票如何去和客户聊天》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/40900374.html>