

# 股票销售客户不回复怎么办股票当碰见一个客户不愿意给你电话的话该怎么给他聊-股识吧

## 一、客户咨询有关产品方面的问题，销售人员回答不上来该怎么办

首先客户的第一反应就是你不够专业然后从自身找原因，看自己是哪些方面工夫下得不足，你在去加强自己的语言表达与组织能力。做销售是往往跟您的专业度与热情才能说服客户的。

## 二、客户不回款怎么办？？？

没别的办法，只有打官司.也许人家HR就等着打官司呢，老板各种原因不爽了，发话不付，他也不能去催阿，不然要被质疑：你帮谁工作啊，为什么老是替猎头说话?拿啥好处了... 所以，走正规渠道，先发律师函，多半是还不付的，接下来起诉，然后多半是庭外和解，等有了调解书，对方公司基本上都会付款.有时候程序的正确大过事实.如果对方还要赖...恭喜你，你们碰到了极品客户，认栽吧，把官司委托给律师继续打下去，直到把钱讨回来或者对方把公司关掉为止，你们业务人员自己就不用操心了

## 三、给客户推荐股票客户说不做怎么办

首先你要了解客户是否还在做股票 你也可以用手机短信发一些股票让客户自己观察 不要给客户任何压力 不要激怒客户 更不要和客户争吵 最开始要做的就是取得客户信任 让客户自己做个判断 客户是很聪明的

## 四、客户咨询有关产品方面的问题，销售人员回答不上来该怎么办

首先客户的第一反应就是你不够专业然后从自身找原因，看自己是哪些方面工夫

下得不足，你在去加强自己的语言表达与组织能力。  
做销售是往往跟您的专业度与热情才能说服客户的。

## 五、报完价客户不回复，我发短信该怎么开口问

一样的，我经常是这么发的：\*先生，上午好，前两天给您的报价您公司这边考虑的怎么样了？如果您对价格还有什么疑问的地方，可以随时跟我这边沟通。

## 六、电话股票销售客户拒接话术

任何话术都是无效的，因为这种业务本身不能给客户好处，一开口早已被当成了垃圾电话。

不要徒劳地做这些无意义的工作了，股票投资是很难的事情，如果自己有本事做股票赚钱的话不需要去拉客户来交会员费了，早几年可能还能骗到一些人，现在被骗的人多了怎么说都没用了，趁早转行吧。

## 七、股票电话销售被拒绝了怎么办

拒绝了就不要打了，你再继续联系此人肯定是没有收获的，但不是所有的人都会这样，不要浪费时间赶快打给下一个人，听消息炒股的人还是有的。

## 八、股票当碰见一个客户不愿意给你电话的话该怎么给他聊

其实无论是股票，期货，还是现货，客户开发都是一个比较困难工作，因为无论任何人，当面对一个陌生人时，任何人都会产生戒备的心里，从而不易接近，因此我们首先要做的不是做业务，而是交朋友，可以先引起话题，然后循序渐进，不能操之过急，因为只有想让客户接受了你，才能进一步的接受你的产品，不过这不是谁

都能把我的好的，要在实践的工作中不断去摸索经验，祝你好运！

## 参考文档

[下载：股票销售客户不回复怎么办.pdf](#)

[《股票冷静期多久》](#)

[《买了8万的股票持有多久可打新》](#)

[《股票日线周线月线时间多久》](#)

[《股票一般多久一次卖出》](#)

[下载：股票销售客户不回复怎么办.doc](#)

[更多关于《股票销售客户不回复怎么办》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/read/27267884.html>