

股票行情差怎么服务客户...做股票业务员好难压力好大啊，引导不了客户，哎！-股识吧

一、股票话术说不好怎么办？

所有的销售都有共性，请加强学习！没有这方面的捷径，而且这个行业是最近几年新兴的，要是要销售经验，我可以说知道，1，2！

二、在面谈中,你的客户一现在股市太低迷为理由不想投资,你讲如何运用学过的话术来解决

股市低迷，投资是不能有抛物线的想法的，在现在看来每一个投资在他眼里都是很有风险的，可是机会往往是在瞬间把握，这样的客户，你一般不能把自己的想法强加给他，可是又想叫他投资，你主要是把你的能用到的专业的知识看看能打动他吗？其次就是往往股市低迷的时候才是投资的好时候，简单的人都知道任何的产业都有起伏，你在他以你的专业知识感觉已经是最低谷的时候你可以提醒他。你说他以股市低迷为理由，不想投资我的感觉是你不够足以叫人家信任你。客户不是你拉他，能叫客户主动找你才算是成功。你要和客户交心就好，能叫客户感觉到你能为他的利益着想。

三、如果客户第一次买了你的股票，跌了，您会怎样去维护呢？

首先要找原因，为什么没有止损。
你有业务能力开发客户，公司是否有能力帮你维护客户，你要考虑。
一般大的证券就算给客户做错了，也会提示止损，客户不会因为一次亏钱而取消合作。
像你们这样就危险了。
你应该是个比较感性的人，做业务这样下去肯定不行。
所以建议你调整心态。
至于你现在这个客户套深了，那要找你们老师好好分析一下这支股票，该割就割，亡羊补牢，为时不晚。
后面跟客户说明原因，郑重的道一次歉，再给合大盘给予信心。

四、做股票业务员好难压力好大啊，引导不了客户，哎！

现在的都是存量资金客户，资金量一般都在百万千万级别比较多的老股民，10万以下的很少很少，对老股民有自己的一套成熟技术，你要引导他们可以，你的技术水平必须比他们还要高，最关键的是你必须实际买卖过程中你让他们相信你的方法能让他们赚钱，如果只是理论劝你不要多想了，老股民技术理论都很成熟了，你引导他们除非你的实战技术经验足以说服老股民的技术理论，等你坐庄几年你就能驾驭老股民了。

希望你好运吧，给分吧，给分教你更好方法

五、证券行情不好开户难应该怎样展业

A股市场行情不好，可以建议客户投资一些固定收益类产品。例如风险极低的货币类产品，受益于降息周期的债券类等。另外还可以指导你的客户做一些逆回购。只要不局限于股票，其实没那么困难。

参考文档

[下载：股票行情差怎么服务客户.pdf](#)

[《股票填权后一般多久买》](#)

[《社保基金打新股票多久上市》](#)

[《德新交运股票停牌多久复牌》](#)

[《同花顺股票多久提现》](#)

[下载：股票行情差怎么服务客户.doc](#)

[更多关于《股票行情差怎么服务客户》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/65007640.html>