

股票电话销售回访电话该怎么打、如何做好客户的电话回访？-股识吧

一、怎么提高电话回访销售业绩

我们很多客户都是电话销售的，所以对这些有点了解，给你些建议：1.定目标。比如，每个人每天要打80个电话（其中有个客户就是这样的），可以用软件统计出来。

2.挤时间。

每人周面不要有电脑，他们要打的电话信息你以表格的形式发给他们，每个内容后有具体的联系记录，然后把每天有质量的客户重点跟踪。

3.业绩和绩效挂钩。

根据具体的业务特点来指定。

希望对你有点帮助。

二、请前辈们帮帮忙，请问证券公司如何搞好客户服务，还有，电话回访需要注意什么？

要搞好客户服务要注意几点：一要有为客户提供真诚服务的心态；

二要有收集、整理和完善客户的档案资料的良好习惯；

三要能为客户持续提供和创造有附加值的产品及服务；

四逢节假日要学会使用电话或短信问候客户；

五你必须提高和完善自己专业知识。

回访客户时：首先一定要做到以客户利益为出发点进行回访；

其次要做好书面的回访准备；

最后要记住凡事要做到"水到渠成，顺理成章"。

祝您成功!

三、做电话销售的如何技巧做第二次的电话回访

首先你应该让客户感觉到你这个产品是对他有用的，不单单是你自己为了自己的业绩而做的这个销售，其次聚焦到你说的这个回访问题，如果你第一次说的让他没有

兴趣，那第二次如果你能有机会就重新说你的产品来勾起他的兴趣，如果他第一次听了已经有点要买你产品的意思，那你应该读跟他聊聊产品的细节，让他更了解这个产品，这样他心中更有数当然要买的机会就大了

四、如何做好客户的电话回访？

1、点评分析长期以来，保险业面临众多保险推销员对新客户趋之若鹜、对老客户没有耐心的问题。

其实老客户就像老朋友，维护好与老客户的关系，做好老客户的电话回访工作。既能为推销员赢得良好的信誉，又有可能促成老客户的二次购买行为，还有可能通过老客户的转介绍，开发出更多的新客户。

2、方式和策略从事销售的人都知道，开发一个新客户花的时间要比维护一个老客户的时间多3倍。

权威调查机构调查的结果显示：正常情况下客户的流失率将会在30%左右。

为了减少客户的流失率，保险推销员需要时常回访，以与客户建立起良好的关系，从而激起客户重复购买的欲望。

在进行客户回访时，保险推销员可以采取交叉销售的方式，给客户介绍更多的产品，供客户选择。

推销员电话回访客户时，首先应该向老客户表示感谢。

然后询问他们对已购产品的看法，以及现在没继续购买产品的原因；

如在上次的交易中有不愉快的地方，推销员一定要道歉，并主动征求老客户的建议。

注意事项1、首先要准备好客户的一些相关资料，为回访做好铺垫。

2、回访时先感谢客户多年来支持与信任，通过公司活动架起一座沟通的桥梁，增进公司和自己与客户之间交流。

3、主动去发现客户有没有需要的项目，把售后服务做到位，让客户满意和快乐。

4、多收集客户对公司的意见与建议，从而改进，使之能够更好的为客户服务，真正做到让客户100%满意。

5、在各个节日送去一份小小的礼物与公司全体员工真心的祝福。

五、电话回访怎么说

问问顾客产品的使用情况、有什么问题、对公司对营销人员有什么意见、有什么建议，如果顾客有意见、有问题要及时处理解决，如果你不知道怎么办，不要乱回答

, 告诉顾客向公司咨询后再答复他

参考文档

[下载：股票电话销售回访电话该怎么打.pdf](#)

[《股票大盘会调整多久》](#)

[《一般st股票多久企稳回升啊》](#)

[《拍卖股票多久能卖》](#)

[《股票变st多久能退市》](#)

[《大股东股票锁仓期是多久》](#)

[下载：股票电话销售回访电话该怎么打.doc](#)

[更多关于《股票电话销售回访电话该怎么打》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/67847476.html>