

怎么跟客户聊股票 - 证券经纪人在银行驻点怎么和客户聊，如何切入-股识吧

一、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！

二、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

我们的证券公司有一个笨法子：叫你的朋友叫上她的三姑六婆，朋友。借口开户任务要达标、他们先开了户，那天想起来就进去投资了。股票熊的时候就“聊聊”内部有消息，行情要来了。

三、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法以其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）

其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

四、我是做股票销售的，如何与客户聊天的开场白怎么说？

你这个问题不好回答。

第一、不知道你是电销还是面对面销售第二、不知道你跟客户的了解程度一般情况下，这种开场白以寒暄为主，在这过程中掌握顾客的语气语速语调。

然后模仿，做到基本同步。

你就完成拉近距离的第一步了。

第二部通过开场发问技巧，了解需求。

在挖掘需求。

这个一时半会儿讲不清楚。

给你个链接，里面有资料自己学习。

有个顾问式销售和为什么做销售适合你。

*s://yunpan.cn/ckvytM4gPxmXR 访问密码 14cf

五、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法与其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

六、证券经纪人在银行驻点怎么和客户聊，如何切入

展开全部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、我是做股票的早上怎么跟客户说话

问个好，然后把当天重要的财经信息和股市的新股申购的信息等咨询给客户发一下。
如果客户回应了可以接着聊点别的，如果客户问问题了争取第一时间回答。

八、做股票的客户怎么沟通来做期货

我们的证券公司有一个笨法子：叫你的朋友叫上她的三姑六婆，朋友。借口开户任务要达标、他们先开了户，那天想起来了就进去投资了。股票熊的时候就“聊聊”内部有消息，行情要来了。

参考文档

[下载：怎么跟客户聊股票.pdf](#)
[《科创板股票申购中签后多久卖》](#)
[《股票交易后多久能上市》](#)
[《股票卖的钱多久到》](#)
[《股票变st多久能退市》](#)
[《买股票从一万到一百万需要多久》](#)
[下载：怎么跟客户聊股票.doc](#)
[更多关于《怎么跟客户聊股票》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/read/8593332.html>