

怎样跟陌生股票客户__做金融（股票方面）怎样建立好自己的客户源，怎么找客户源？-股识吧

一、证券经纪人如何跟客户沟通

哈哈，兄弟您可以找一些在财经公司、股票软件公司的中层管理去谈的，你给他点油水，然后叫他拉他们公司的人去你那开户啊。

。一般在那上班的大多 都做股票。

。兄弟一定要采纳我哦，我就是这么做的。

。哈哈

二、做金融（股票方面）怎样建立好自己的客户源，怎么找客户源？

万事开头难 起步可能会有点辛苦 就只能积极面对 陌生人是你最好维护的客户 取款机等待取钱的 逛超市出来的 散步的 都是你的客户源 尤其是退休的人 你要有足够的热情 不同的人不同的对待方式 只要你有了第一批客户 你对第一批客户维护的够好 服务做得到位 用你的专业知识让客户赚钱了 那么随后的不用你去找 客户都会主动来找你！

三、理财会如何电话要约陌生客户，求话术指导

你好，我是XX公司，先自我介绍一下，一定要介绍自己有特色。这样客户一下就能记住自己。

1、说不感兴趣，没时间。

您可以这样描述，先生您好，我知道您不感兴趣，我们也是第一次通话，如果你是男的，您对我肯定也不感兴趣（幽默一下）缓解紧张的气氛；

如果你是女生，你对黄金不感兴趣，对女人感兴趣不？这样可以打开客户的心理。

下面严肃认真的说：我们公司正是向没有兴趣的人士来介绍。

如果你有兴趣，肯定自己在做了，还须向你介绍吗？做生意最重要的是有没有的做

。

先计划考虑，有的做便做，没的做便不做。

最起码可以学到一项投资，现货黄金现在是非常的流行，全中国以至全世界每个城市，每天都有无数的人在做现货黄金，这么多人来做，就是因为他们觉得有得做。

每天电视上报纸上不断的有黄金的行情消息报道，就是因为市场很旺盛。

意向不强烈的客户：问他之前有没有做过类似的金融衍生品投资？像股票，基金，纸黄金之类的？如果做过，可以描述产品的对比；

如果没有，问客户是否对这方面的投资感兴趣？那就需要你慢慢的介绍，让客户过来了解一下这个品种。

这就回到第一点所描述的。

不懂固执的客户：这个有点难度，好说话的，做朋友，关心他的目前投资的品种和类型。

你也关注他所投资的项目，定期给予通话，沟通感情。

跟他讨论他感兴趣的工作，这样他就会关心你的事业，这样慢慢突破口。

每个客户的类型不同，需要不同的方式去面对总之，要心诚，说话的语调和快慢，带有微笑的跟客户交谈。

朋友，祝你成功。

四、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！

五、证券公司的客户经理如何做陌生拜访？

两者结合起来，应当要先打电话，然后再拜访。

拜访多了，你就了解的多了，打电话也好说话了，而且知道哪些是你该进攻的。

而且证券是复杂销售，如果要谈成生意上门应当是必不可少的。

打个比方，你在网上看到一个女孩子的图片，你是直接取她，还是要先见见面，谈一谈，甚至多次谈最后.....你想想这个就明白了。

六、我是做投资的业务员，怎么跟陌生人沟通。。??

你好，我是国家理财规划师，提供全方面的金融投资服务和健康咨询业务。
我和陌生人沟通首先要很自然的打招呼，从他的投资现状聊起，说我们国家的宏观经济现状，通货膨胀和银行负利率，先沟通理念，激发他的投资意识，如果我想引导他做股票，再进行技术和操作理念的交流，开发客户做什么，全在你的引导，同时要多做联系，灵活的处理客户的异议，解决客户的担心和疑虑，这方面一定要通过提问或者问卷的形式让客户说出来，只有真正了解客户的问题所在，才能事半功倍的解决，不然你说的都不是客户所真正担心的问题，没有说到正点上，可能会引起客户反感，反而对你的为人也产生不好的感觉，这样就很难再开发成功了，更多的内容可以查看我百度资料，加我好友，有时间再多沟通。
希望我的回答能给你提供一点思路和帮助。

七、理财会如何电话要约陌生客户，求话术指导

开户不用找经纪人，你到了证券公司后，说明来意，会有工作人员指导你如何办理开户。
善意提醒：一定要到正规的证券公司，开户时记得带上你本人的有效身份证、银行储蓄卡。

八、我自己去证券公司开户的，没有经纪人，怎么办？我又不认识人，怎么去找经纪人啊？

开户不用找经纪人，你到了证券公司后，说明来意，会有工作人员指导你如何办理开户。
善意提醒：一定要到正规的证券公司，开户时记得带上你本人的有效身份证、银行储蓄卡。

九、怎样和陌生人电话推荐股票 能取得他的兴趣来我这开户呢

真诚 专业 你推的股票不一定是最好的，但必须是比较适合你的客户的，客户是做短线的，你就相应的推短线波动大的股票，以此类推

参考文档

[下载：怎样跟陌生股票客户.pdf](#)

[《上市公司回购股票多久卖出》](#)

[《股票合并后停牌多久》](#)

[《股票成交量多久一次》](#)

[下载：怎样跟陌生股票客户.doc](#)

[更多关于《怎样跟陌生股票客户》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/store/30925092.html>