

客户说我股票做得好好怎么回答——股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作-股识吧

一、做导购的，当顾客说我老了这衣服不适合我穿我应该怎么回答

①如果这个“我”是顾客说你，回答可以赞美顾客的眼光、向他请教提升品位等，肯定顾客的购买信心。

顾客形形色色什么样的都有，不用太在意。

②如果这个“我”是顾客指自己，你的回答可以根据自己的经验，以顾客的身材、相貌、气质、预算出发，根据自己的经验推荐别的款式。

当人还是以适度的赞美为主，增加买卖成交的机会，能争取到回头客更好。

二、如果你是推销员，错把4500的电脑错按4000买给客户，现在给你客户的联系方式你要向客户补回500块，你会怎么

我在广交会上得到一泰国客户的名片，之后又一直写信给他，他信回的很勤，我们都聊到要下单，PI我都给他做好发过去了，但是等他的50%预付款，令我很纠结，一直一个周之后，还没有收到，我就写信催他。

他竟然装作什么都没有发生，又要求要更改付款方式让先生产，发货前一次性付清，我们有现货，他又说我们质量有问题不能信任，真是没辙了....

三、我是做金融的.当客户说风险时，我该如何回答

任何东西都是有风险的 想要收益就要面临风险 大收益大风险

小收益小风险，但是懂的专业知识和敏锐的市场洞察力可以将这种风险大大降低
我们的口碑一直不错 希望能信任我们 最终达到我们双赢

四、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

五、针对这种客户您如何回复？

我在广交会上得到一泰国客户的名片，之后又一直写信给他，他信回的很勤，我们都聊到要下单，PI 我都给他做好发过去了，但是等他的50%预付款，令我很纠结，一直一个周之后，还没有收到，我就写信催他。他竟然装作什么都没有发生，又要求要更改付款方式让先生产，发货前一次性付清，我们有现货，他又说我们质量有问题不能信任，真是没辙了....

六、当客户说：你们的服务真好！我们应该怎么回答？

你好，这是我们应该做的。
希望我的回答，对你有所帮助。
新年快乐。
事事顺心。

七、去证券公司应聘客户经理，如果问你的有点和亮点是什么呢？怎么回答？

现在证券公司客户经理工作很好进，很多人都不干了。
你就说你前一年就算没工资也能坚持下去，非常喜欢与人打交道，很喜欢股票就行了。
真的一开始很难做，达不到有效户一个月一分钱也没有，试用期一般六个月，工资底薪两千左右，没有五险一金。
想转正至少要能拉上千万资产

八、客人问你戴这帽子真帅最幽默的回答是怎么回答

我戴这帽子 我变帅了 可帽子变丑了你要是自恋就反着说帽子挺丑的我一戴就变帅了 没办法 哥气质太强烈 挡也挡不住

参考文档

[下载：客户说我股票做得好好怎么回答.pdf](#)

[《滴滴上市股票多久可以交易》](#)

[《挂牌后股票多久可以上市》](#)

[《股票卖完后钱多久能转》](#)

[下载：客户说我股票做得好好怎么回答.doc](#)

[更多关于《客户说我股票做得好好怎么回答》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/36587874.html>