

股票顾问如何回复客户；我是做股票销售的，如何与客户聊天的开场白怎么说？-股识吧

一、怎样回答投资客户给的问题

按事实解决，在解决客户投诉时要给客户感觉你是站在他这一边说话的

二、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。

<https://yunpan.cn/ckyvtM4gPxmXR> 访问密码 14cf

三、客户说股市一般,我应该怎么回应

上面的回答不靠谱，客户经理又不是投资分析师，你不能向客户暗示投资收益和帮助其炒股，这些都是违规的。

而且也没有几个人会信，反而另人反感。

让人转户，最有效地办法是说服他如果转过来可以收他更低的佣金。

同时服务要热情周到，不要怕麻烦帮客户排排队，填个表啥的。

没准有回头客。

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。

<https://yunpan.cn/ckyvtM4gPxmXR> 访问密码 14cf

五、客户说股市一般,我应该怎么回应

上面的回答不靠谱，客户经理又不是投资分析师，你不能向客户暗示投资收益和帮助其炒股，这些都是违规的。

而且也没有几个人会信，反而另人反感。

让人转户，最有效地办法是说服他如果转过来可以收他更低的佣金。

同时服务要热情周到，不要怕麻烦帮客户排排队，填个表啥的。

没准有回头客。

六、股票跌了如何回访客户,11

1. 首先你要告诉他确实跌了，然后很清晰的分析给他跌的原因！2.

最重要的是要告诉他，以后他能涨而且大涨！3. 不管怎么样

客户最终目的是要挣钱！

七、理财顾问怎么回答客户

解决客户想要了解的所有问题，并向客户推出自己的产品！

八、股票跌了如何回访客户,11

1. 首先你要告诉他确实跌了，然后很清晰的分析给他跌的原因！2. 最重要的是要告诉他，以后他能涨而且大涨！3. 不管怎么样客户最终目的是要挣钱！

九、做金融的客户之前有做过股票接下来回访怎么说

1. 接到订单后先做PI和合同,让客户回签确认订单,交期,付款方式等内容,2. 接着收订金,然后安排生产,3. 生产完成后找货代(有的自己找,有的时候客户会指定货代)订舱,然后拿着S/O和PL把货送到指定仓库,找报关行报关(注意要搞清楚客户需要的清关文件,如CO等,还有就是货要不要商检)4. 收余款.要看你们的付款方式,如果是出货前付清余款就应该在货完成后通知客户完成让客户付款,如果是见提单副本付款就要等提单副本出来发给客户,让客户付款,5. 付款完成,把提单,CI,PL寄给客户(也可以电放,把电放提单,CI和PL等邮件给客户)交易完成.6. 接下来办理出口退税之类的我们一般是由财务部门来做

参考文档

[下载：股票顾问如何回复客户.pdf](#)

[《股票委托多久才买成功》](#)

[《股票挂单有效多久》](#)

[《挂牌后股票多久可以上市》](#)

[《财通证券股票交易后多久可以卖出》](#)

[《股票开户一般多久到账》](#)

[下载：股票顾问如何回复客户.doc](#)

[更多关于《股票顾问如何回复客户》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/3725997.html>