

如何回答客户要投资房产 股票！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、如何回答 你对置业顾问有什么了解？

置业顾问对于应届生来说是很值得尝试的工作。

在这里你能学到一些关于销售通用的基本技巧，能够对房屋专业知识有一些了解。能够积累你的客户资源。

面试之前一定先对这一行有一定的了解，大型的书店一般都有这方面的书。

你应该去大概的看看，脑子里有一个对它的初步认识。

《金牌职业顾问》这本书当初对我受益匪浅，现在也推荐给你。

很多书的前言，序也是很值得看的。

人家为什么写这本书，通过这本书希望你收获什么，往往也是考官对你提出的问题的答案。

考官问你对置业顾问的了解，他其实是想了解你几个方面情况1.你为什么选择置业顾问2.你想通过置业顾问这个工作得到什么。

通过与你的交流了解你的表达能力，亲和力。

尽可能尝试去一些比较大的公司。

一些具有品牌效应的开发商对于公众来说还是值得信任的。

在通过统一培训后，销售应该还是比较容易的。

而且大的开发公司，也是人才济济，藏龙卧虎，在楼盘的整个营销方案，营销思路方面相信你也能学到很多东西，因为你总不会一直只做个销售员吧~ 还有，房屋销售的暴利时代已经过去，现在这个时候进入这个行业，一定要调整心态。

但是如果决定进入，就一定要坚持下去。

在最初的时候，定住一切的压力，一门心思的把业绩做到最好，一段时间后，你会发现机会很多，一切豁然开朗。

以上仅是自己的一些经验之谈，希望你有所帮助

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、投資者要想獲得高收益、就一定要冒高風險。對還是錯？

了解的程度深了，能做到一定的缓和，也就不存在高风险了，什么都要动脑子

四、为什么要投资房产

1) 房地产是一种耐用消费品房地产是人们生活的必须消费品，但不同于一般的消费品。

一般情况下，房子的寿命都在上百年以上，最少也可几十年（产权期限是70年）。这种长期耐用性，为投资盈利提供了广阔的时间机会。

2) 房地产的价值相对比较稳定房地产相对其他消费品，具有相对稳定的价值。科技进步、社会发展等对其影响相对比较小。

不象一般消费品，如汽车、电脑、家用电器等，只会随着科技水平的发展，价值不断下降。

所以房地产具有较好的保值增值的功能。

3) 房地产具有不断升值的潜力由于土地资源的稀缺性、不可再生性，以及人口上升、居民生活水平的提高，整个社会对房地产的需求长期处于上升趋势。

具体来说，人总是要住房子的，而且有不断改变居住条件的需求。

这些机会为房地产投资带来可预期的收益。

五、为什么要投资房产

1) 房地产是一种耐用消费品房地产是人们生活的必须消费品，但不同于一般的消费品。

一般情况下，房子的寿命都在上百年以上，最少也可几十年（产权期限是70年）。

这种长期耐用性，为投资盈利提供了广阔的时间机会。

2) 房地产的价值相对比较稳定房地产相对其他消费品，具有相对稳定的价值。

科技进步、社会发展等对其影响相对比较小。

不象一般消费品，如汽车、电脑、家用电器等，只会随着科技水平的发展，价值不断下降。

所以房地产具有较好的保值增值的功能。

3) 房地产具有不断升值的潜力由于土地资源的稀缺性、不可再生性，以及人口上升、居民生活水平的提高，整个社会对房地产的需求长期处于上升趋势。

具体来说，人总是要住房子的，而且有不断改变居住条件的需求。

这些机会为房地产投资带来可预期的收益。

参考文档

[下载：如何回答客户要投资房产 股票.pdf](#)

[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)

[《股票账户多久不用会失效》](#)

[《股票卖完后钱多久能转》](#)

[下载：如何回答客户要投资房产 股票.doc](#)

[更多关于《如何回答客户要投资房产 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/store/3885426.html>