

股票销售如何和客户沟通的技巧——如何做好股票营销-股识吧

一、如何做好股票营销

不太明白你这股票营销是什么意思，股票只能买卖，还能营销？如果是从事股票行业内的营销工作，那还比较多，证券公司的客户经理、私募团队的营销、炒股软件营销等等，但这个行业相对专业，要对市场非常了解，才能给人予帮助，如果只图短期利益，让别人损失，那终究会被市场和你的客户抛弃。

二、销售怎么和客户有效沟通？

先要摆正自己的心态，你不是去销售产品的，而是去交朋友的，这样别人会愿意和你沟通；

然后要充分了解自己的产品诉求，了解自己公司的销售政策；

对于客户的要求不要一味的否决，要先肯定对方的意见，然后再跟客户提出更好的建议。

例如，客户说你的产品价格太高，你不能说什么我们的产品质量好，所以价格一点都不高之类的，你可以说：是的，我们的产品价格是偏高一点，但这就是我们产品质量好的体现，您要知道便宜没好货的道理。

还有要充分了解客户的喜好，投其所好，包括他的老婆/老公、小孩喜欢什么。

这样，即使客户不愿意和你沟通，你还可以还他的家人沟通，适当的寻找机会再接近客户，你销售成功的机会就比别人大很多。

与客户沟通的方法有很多，不是一两句能说清楚的，这些可以向有多年的销售经验的老销售人员咨询，或者多看一些销售方面的书籍，对你都是有帮助的！

完美世家为你解答，希望您满意！

三、作为一个股票业务员怎么开展业务

职责：1、证券行开发股票客户、维护客户；

2、公司业务宣传推广、股票代客理财，项目投资，资金配资等；

3、为客户提供股票咨询服务。

- 岗位要求：1、从事金融行业相关销售岗位或对金融产品销售非常感兴趣；
2、拥有个人资源，完成个人业绩目标；
3、具备带领团队完成公司定下的业绩目标；
4、有很好的沟通能力、抗压能力、协调能力、开拓市场能力。

四、销售人员应该如何与客户沟通，罗雅霖老师是如何讲解的？

有时顾客会反过来问营业员自己买什么样式好，顾客之所以找店方商量，完全是出于对店方的信任，因此店方则应尽心尽责不使顾客失望，首先营业员要有严肃认真的态度，应确立责任心，不能以随意的态度敷衍顾客。

同时，营业员也应尽量避免为获取利润，极力推销贵重商品，而不管其是否适合顾客的需要。

有时发现顾客全神贯注地审视一件商品，或反复从多种商品中拿出某一种，这时店员该“出击”了，走到顾客身边，但不宜太近，说：“我到中意东西没有？”只要顾客开启金口，或点头同意，表明此次出击已基本成功。

接下来的应对诀窍是：态度从容，语调清晰，沉稳。

顾客没有决定买哪种商品前，切不可贸然上前应对，不如让其自由浏览，店员不妨仔细观察，作好应对准备即可。

对观看商品的顾客，尽管他一方不发离去，也不能背后批评，更不能怀疑顾客是扒手，被人怀疑的滋味不好受。

今天的顾客空手而归，谁能肯定他明天不会再来呢？

作为营业员的管理方，要在培训营业员时让他认识到顾客的不同类型。

例如通常对营业员培训的方法，是将顾客按其性格分为以下十四种类型：并分别探讨了对不同性格类型顾客的接待方法，试着让营业员对下列十四种顾客加以接待。

1. 见多识广的顾客其接待方法是：赞扬、引导和谦虚。
2. 慕名型顾客及其接待方法是：热情、示范、尊重、不要过分亲热。
3. 性格未定型顾客及其接待方法是：大方、有分寸的热情、保持一定的距离。
4. 亲昵型顾客及其接待方法是：赞扬、亲切、宽容。
5. 犹豫不决型顾客及其接待方法是：鼓励、引导、替他决断。
6. 商量型顾客及其接待方法是：提供参考、平和、有礼貌。
7. 慎重型顾客及其接待方法是：少说、多给他看、鼓励。
8. 沉默型顾客及其接待方法是：亲切感、有问必答、注意动作语言。
9. 聊天型顾客及其接待方法是：亲切、平和、在不经意中推荐；
10. 爽快型顾客及其接待方法是：鼓励、建议、替他决断。
11. 好讲道理型顾客及其接待方法是：多提供商品知识、欲擒故纵。
12. 爽朗型顾客及其接待方法是：热情、大方推荐、快速成交。

13. 谦虚型顾客及其接待方法是：鼓励、赞扬、距离感。

14. 腼腆型顾客及其接待方法是：主动接触、引导、多问。

在对营业员进行上述培训时要亲自做示范，来启发营业员采取正确对策，在对营业员还应该明确地作出指示和命令，使店员能正确工作，同时避免间接传话，节外生枝。

培训营业员时有几点要领需掌握：要求营业员记录重点；

中间不能插嘴，仔细听清楚；

注意留心工作的目的；

必要时请其询问，如无问题，应立即要求其复述要点，以防止错误。

五、销售怎么和客户有效沟通？

了解顾客想要什么，关注哪些？

参考文档

[下载：股票销售如何和客户沟通的技巧.pdf](#)

[《股票填权会持续多久》](#)

[《股票要多久提现》](#)

[《今天买的股票多久才能卖》](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[下载：股票销售如何和客户沟通的技巧.doc](#)

[更多关于《股票销售如何和客户沟通的技巧》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/40409893.html>