

如何与股票客户交流！证券经纪人如何开发客户?-股识吧

一、如何与股民沟通？

别总想着推销自己的业务 先让客户接受你把 先推销自己
再推销自己的产品祝你一切顺利

二、关于股票方面，怎么在聊天软件上与客户聊天

首先，你要比他沉稳，淡定。
讲出你的道理，如果他有反驳，你要坚持你的观念。
这样他才会认为你有一定的实力，愿意跟着你。

三、证券经纪人如何开发客户？

最好是驻点在银行，接触的人比较多。
而且，银行里客户的流动性非常大，超出你的想象，你要做的就是抓住自己的机会。
首先态度要好，不管什么人询问都要认真作答，不懂的也如实说，别胡乱解释。
第二，就是专业知识要有一些，最好能结合实际。
第三，手续费别报太高，否则，客户从别的途径知道了更低的很容易流失。
第四，就是，定期关心问候一下，哪怕是寒暄几句都行，留下对方的联系方式。
年轻人可以用qq和售价,年纪大的留下手机号码或者msn号。

四、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

五、如何与顾客沟通股票电话营销

呵呵！与客户沟通有很多方式，针对客户资金量的不同，性格，说话，判断对方是否有合作意向！而且你自己的股票基本知识也要求一定的水平！！交谈时必需做到礼貌大方，富有专业水准，你的吸引力很关键，另外你如何帮助客户树立信心，如何相信你，都是很有必要的，关于此类知识很多，就不一一介绍了，必需在实践中去体会，提高水平！谢谢你提问，这个问题提的很好！！

六、如何和做股票的大客户沟通？

只要你能证明自己具有比他们更强的操盘能力，他们会主动找你沟通的。

七、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

 ;

 ;

 ;

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法以其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）

其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

参考文档

[下载：如何与股票客户交流.pdf](#)
[《股票填权后一般多久买》](#)
[《周五股票卖出后钱多久到账》](#)
[《亿成股票停牌多久》](#)
[《股票抽签多久确定中签》](#)
[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)
[下载：如何与股票客户交流.doc](#)
[更多关于《如何与股票客户交流》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/4625599.html>