

怎么跟股票客户建立感情如何客户建立情感关系.ppt-股识吧

一、如何客户建立情感关系.ppt

主要的就是要经常给你的客户找点事，要像找朋友帮忙一样，找他帮忙。另外，最好就是让他知道和你交往能够有什么利益。如果他需要的你能提供给他，他会主动和你联系的。如果你没有他需要的利益，你就是再努力套磁，他也不会理你的

二、如何与客户建立信赖感

一、共鸣。

如果见到客户过早地讲产品或者下属见到上级急于表现自己的才能，信赖感就很难建立，你说的越多，信赖感就越难建立。

比如客户上来就问，是你的产品好还是你们对手的产品好？在这时候，你怎么回答都不对，说自己的好，他肯定说你自己夸自己，不可信！你说我们不了解对手的情况，那他就会说你连同行都不了解，不专业！所以信赖感在建立过程中，也是很需要技巧的。

如果掌握的好，跟客户的信赖感很快就可以建立起来，此时要尽可能从与产品无关的事入手，为什么呢？说产品那是你的领域是你的专长，消费者心里是一种防备状态，你说得越多，他的防备心就越重，信赖感就越不容易建立。

这时候，要从他熟知的事情入手，从鼓励赞美开始。

比如说在他家，你就可以问他说房子多少钱1平方米，您是做什么工作的？我对您的专业很感兴趣，能给我讲讲吗？有些问题人家是不愿回答，有些问题是必须回答的。

如果你是销售美容品的，面对一个女士可以说：“您的皮肤真好，您是怎么保养的啊”，他肯定要回答呀（因为这是她感兴趣的话题，也是她非常引以为傲的）。

她回答时一定要引起你的共鸣，他说“以前用的是×××化妆品”，你一定要对美容专业知识有所了解，同时要不断的赞美，从而引导她多说。

这就是共鸣。

你的共鸣点越多你跟对方的信赖感就越容易达成。

设想一下如果赶巧了你和客户穿的是一样衣服，那么信赖感一眼就达成了，不用过程，就能感觉你的品位和他的品位是一样的。

人和人之间很愿意寻找同频率，看看这些词：同学、同行、同事、同志、学佛的人

叫同修、一起为官叫同僚，反正两个人只要有点共同点，就容易凑到一起，就容易建立信任感。

方法很简单，就是找更多的共同点，产生更多共鸣，你和对方的信赖感就建立起来了。

二、节奏。

作为优秀的营销人员，跟消费者动作节奏和语速越接近信赖感就越好建立。

很多人都在做销售，怎么卖出去呀，其中很重要的一点就是跟着消费者的节奏走，对方的节奏快、语速很快，我们说话的语速也要很快；

对方是个说话很慢的人，你还很快，他就不知为什么感觉极不舒服，信赖感怎么也建立不起来；

如果对方是个语速适中的人，你的语速也要适中。

同时还要以对方能理解的表达方式和对方沟通。

有些营销人员满嘴的专业术语，但请不要忘了，客户不是行业专家。

三、如何跟客户做感情链接？

多沟通1、建立完善的客户资料，投其所好。

2、有事没事打电话聊聊，逢年过节转转，3、关键在业务给予更多的优惠或者便利，让他感觉是对他个人的感情非生意非公司4、真诚、守信，不要贪图小利而给客户留下不好的印象，让他感觉你处处为他着想5、均对保守你们之间的秘密，做到“打死也不说”（想其他办法应付）多和他本人沟通6、不要在客户面前指责别人的不是，7、最重要的正直，正规经营、合法赢利，不要让客户抓住自己的“小辫子”

四、如何客户建立情感关系.ppt

主要的就是要经常给你的客户找点事，要像找朋友帮忙一样，找他帮忙。

另外，最好就是让他知道和你交往能够有什么利益。

如果他需要的你能提供给他，他会主动和你联系的。

如果你没有他需要的利益，你就是再努力套磁，他也不会理你的

五、怎样跟顾客建立好感情？

不断的挖掘新顾客，并维系好老顾客。
自己的客户体系才算完整。

参考文档

[下载：怎么跟股票客户建立感情.pdf](#)

[《股票型基金需要多久》](#)

[《上市公司回购股票多久卖出》](#)

[《新的股票账户多久可以交易》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[《混合性股票提现要多久到账》](#)

[下载：怎么跟股票客户建立感情.doc](#)

[更多关于《怎么跟股票客户建立感情》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/subject/23512867.html>