

怎样与股票客户沟通__证券客户经理怎么跟客户交流-股识吧

一、证券客户经理怎么跟客户交流

这么说我也是你的师兄了。

首先恭喜你选择了一份几乎没有前途，即使有也非常渺茫的工作！！你首先要有一台笔记本，放在桌子上，打开股票软件，这样来了客人如果想炒股就会主动去找你，你就可以和他搭上话了。

如果他问你某某股票怎么样的话，你知道就跟他说说，如果你不知道就拿出一张纸，把他的姓名、电话、询问股票都记上，回去问你们的分析师，然后给他打电话。关键是你要让客户都把户转到你这来。

你就必须有为他们服务的能力。

如果你没有，就好好学学吧。

基本就这么多，我现在已经不干客户经理了，换个公司当证券分析师了。

希望我能给你一点帮助。

二、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

三、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。

四、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！！

五、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

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

六、股票销售刚开始怎么和客人对话

股票市网上卖哎，不需要销售人员的呀

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：怎样与股票客户沟通.pdf](#)

[《股票腰斩后多久回本》](#)

[《股票的牛市和熊市周期是多久》](#)

[下载：怎样与股票客户沟通.doc](#)

[更多关于《怎样与股票客户沟通》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/31554681.html>