

如何让客户跟你做炒股--股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作-股识吧

一、客户说自己做股票做的挺好的我要怎么说服让他跟我合作

说不说服没用，关键是你是不是真的能够从股市挣钱，是的话你也没必要帮人炒股啦。

- 。
- 。
- 不懂就别害人输钱了。
- 。

二、如何开发做股票的客户来做黄金？大致的话术

1、平台合法、稳定，2、有技术实盘指导，3、有曾经的实盘记录是客户的较有吸引力的主要因素之一，4、期待的短期收益能通过公司带盘实现。

三、怎样去说服顾客来公司买股票啊、？

LOVE 怎样去说服顾客来公司买股票啊、？现在要让顾客光临你的公司开户。其实只有两个最基本的途径一是佣金比别人低（但是也有最低限制）这个不能够成为长期吸引顾客的因素。

第二我认为这项很重要，服务！能够为客户提供水平高于其他证券公司的优质服务那就是吸引新顾客和保住老顾客的法宝。

就算你佣金比别人高点，如果服务远强于其他公司，能够让客户得到更多实质性的服务挣更多的钱，这才是客源不断的最终法宝。

所以说服顾客的重点都是落在服务上。

以上纯属个人观点请谨慎采纳朋友。

四、做股票该跟客户聊些什么？该怎么来跟踪客户！

最好的方法就是需要长期的关注，关注这只股票的走势与大盘的行情有什么关联。需要长期的积累还有就是靠运气了，没有人敢100%的说自己能判断准行情走势的。
软件什么的都是骗人的。

五、

六、我是做股票那方面电话销售的，谁能帮我回答一下让客户跟你合作的三个理由和三个原因

唉，生活不易，工作太难找，打骚扰电话也不容易啊！一般大家都设置了免打扰，或者听到这种电话就挂了。

七、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。

八、股票咨询顾问怎么打电话和客户沟通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能，除非你有很好的专业术语，推荐股票是唯一方法，也很实用。

参考文档

[下载：如何让客户跟你做炒股.pdf](#)
[《股票中放量下跌则涨是什么意思》](#)
[《什么原因会导致股票涨跌》](#)
[《美联储加息 买什么股》](#)
[《三棵树股票为什么大跌是为什么》](#)
[下载：如何让客户跟你做炒股.doc](#)
[更多关于《如何让客户跟你做炒股》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/41869003.html>