

股票经纪人如何开发客户__-鸿良网

一、做股票经纪人如何拉到客户啊

1、股票经纪人工作内容和作为公司正式员工的客户经理一样。

提成和正式员工一样，但是没有任何保障，不享受最低工资标准，没有五险一金。要想拉到客户，可以从以下几个方面入手（1）每天在上班前先看一下，中国证券报，上海证券报，证券时报，也可以到相关的证券网站上去查询一下。（2）到公司后，要看一下国内的每日晨会内容，如中金，申万，招商，中信，成都建投等多家的每日晨会。（3）关注一下自己股票池里面是否有相关信息的公布。（4）给客户做出操作计划，同时也要介绍一下周边股市的情况。

（5）盘中一直关注股票池的异动情况，尤其是你客户的股票，好好利用股票短信预警这个功能为你的客户做好预警提示。

（6）查一下投资策划与个股研究报告。（7）收盘做功课，总结今日盘面的特点，可多可少内容，找出一些形态较好的个股，然后再查相关的基本面资料。（8）每天强迫自己写一份投资建议书送给客户，模仿研究所的正规模式。力求实用，不求表面的格式，尽量要结合基本面与技术面分析。

2、股票经纪人的职责是在证券交易中，代理客户买卖证券，从事中介业务。

这就是说，在证券交易中，广大的股票投资人相互之间不是直接买卖证券的，而是通过股票经纪人来买卖证券的。

股票经纪人作为买卖双方的中介人，是这样代理客户买卖证券的：它询问证券买卖双方的买价和卖价，按照客户的委托，如实地向证券交易所报入客户指令，通过证券交易所，在买价和卖价一致时，促成双方证券买卖的成交，并向双方收取交易手续费（佣金）。

二、我是做股票销售的,如何与客户聊天的开场白怎么说?

你这个问题不好回答。

第一、不知道你是电销还是面对面销售第二、不知道你跟客户的了解程度一般情况下，这种开场白以寒暄为主，在这过程中掌握顾客的语气语速语调。

然后模仿，做到基本同步。

你就完成拉近距离的第一步了。

第二部通过开场发问技巧，了解需求。

在挖掘需求。

这个一时半会儿讲不清楚。
给你个链接，里面有资料自己学习。
有个顾问式销售和为什么做销售适合你。
`*s://yunpan*/ckyvtM4gPxmXR` 访问密码 14cf

三、客户经理如何开发客户

证券公司对新人应该会有培训的过程，会告诉你怎么拉客户
一般都是先从自己的熟人开始，利用你的和你家人的社会关系
如果你对股票买卖操作的很好，也会有其他不认识的人主动找你。
至于蹲点银行，这个是证券公司和银行协商，确认可以在银行蹲点，再派人过去蹲点。
最好是驻点在银行，接触的人比较多

四、股票经纪人除了银行渠道，还有什么方式扩展客户？

一、最传统的银行渠道 其实也是比较直接的渠道，因为有银行这个平台，往往大家会比较信任，起码不会觉得是骗子，如果客户有点倾向，加之讲解，很可能就此成为客户，还算是主要渠道。
二、亲戚朋友同学等 亲戚或者朋友往往是比较熟悉，不存在信任问题，只要把东西讲明白，他们认可，大概率会做成的，可能是双赢的结果。
三、网络上的陌生人 网络上的陌生人最大问题就是信任问题，别人总会觉得是骗子，当然最好的办法就是有实力，比如开个群，做视频、在股票论坛发有质量的帖子，积累粉丝，他们自然会发展成客户。
最后，办法是人想出来的，不要拘泥于这几种渠道。

五、证券经纪人怎样发展客户

首先你得对股票有所了解才能和客户沟通，你对股票的分析能力，建议能力等都高了，现在Q群很多玩股的股友你加进去和他们吹吹股票别人觉得你行，你推的股票可以，那别人就会信任你，这样他也会帮你的。
久之，你还愁没客吗？呵呵，一切都得自己能力强。

第二就是在银行或路边驻点找客了。

(编辑：钱懿)

参考文档

[下载：《股票经纪人如何开发客户.pdf》](#)

[下载：《股票经纪人如何开发客户.doc》](#)

[更多关于《股票经纪人如何开发客户》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【鸿良网】立场，转载请注明出处：<http://www.83717878.com/book/4235274.html>