

从股票客户身上怎么切产品股票营销怎么把客户确定下来话术-股识吧

一、股票营销怎么把客户确定下来话术

股票没有营销，只有经纪；

推荐股票，客户给钱了，你就违法了；

100个客户只有一个投诉，就会出问题。

喜欢证券行业的可以去做经纪，做分析师，做柜员，可以自己炒，只要努力就有回报；

不要做这个，没前程，死路。

二、想从事股票行业有什么途径啊？难道真的得从客户经理干起吗？本人专科而已先谢谢各位了

你好我也从事过证券公司本科学历呆了两年多也转正了

---一般没有关系的话都是从客户经理做起的像有些柜台的都是女生做的

其中几个也是有一定的关系的---还有没有关系的话也有客户经理转到客服专员的

我这边有两个也是先客户经理转正了才转为客服专员的

客服专员大多是打电话做回访还有解答客户问题

有时还会推销一些产品，如基金之类

三、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。

四、作为一个证券客户经理怎么去分析一只股票

从分析的顺序来看 有世界局势 国内局势 公司局势（一）首先从大的环境开始 关注世界经济形势 是否适合投资 投资那类证券收益最好 同时世界政治 军事 等重大事件对经济的影响程度 是短期还是长期 属于重大的还是轻微的（二）其次 关注国内经济局势状况 就要从国家的财政 货币政策对整体有一个大概的了解 对国内经济形势有一个了解 比如 GDP 工业增加值 失业率 通货膨胀 国际收支等项目观察 了解经济可能处于的经济周期 从而做出投资策略 长期还是短期（三）再次 就是对上市公司进行具体分析了 这是关乎盈利与否的关键 因而很重要 对公司的分析 包括

- 1：基本面分析（行业地位 经济区位 产品 经营能力 盈利能力和成长性）
- 2：财务分析（主要是财务报表中的 资产负债表 利润表 现金流量表和所有者权益表，其中具体的分析方法可以找一些具体的资料来参考详细标准）
- 3：重大事件分析（主要就是分析上市公司的各种对经营有重大影响的事件 从而判断对上市公司的影响程度 来判断未来一定时期内上市公司的经营策略变化 从而制定相应的投资策略）

希望对你有所帮助

五、在面谈中,你的客户一现在股市太低迷为理由不想投资,你讲如何运用学过的话术来解决

股市低迷，投资是不能有抛物线的想法的，在现在看来每一个投资在他眼里都是很有风险的，可是机会往往是在瞬间把握，这样的客户，你一般不能把自己的想法强加给他，可是又想叫他投资，你主要是把你的能用到的专业的知识看看能打动他吗？其次就是往往股市低迷的时候才是投资的好时候，简单的人都知道任何的产业都有起伏，你在他以你的专业知识感觉已经是最低谷的时候你可以提醒他。你说他以股市低迷为理由，不想投资我的感觉是你不够足以叫人家信任你。客户不是你拉他，能叫客户主动找你才算是成功。你要和客户交心就好，能叫客户感觉到你能为他的利益着想。

六、本人在做股票提供股票给客户,然后分成,这个可以叫做什么,可以叫私募股票吗,会不会触犯法律

这不算私募，私募直接就是你去操纵募集来的资金。你算是代客理财，这个是违反了证券法的，但是现在普遍做法都这样，也没有人查，算是灰色地带吧。

七、股票营销怎么把客户确定下来话术

八、客户在融入证券后,归还证券前,为什么还要按照融券数量对证券公司进行补偿

没错啊，就像借钱要付利息一样，其实不是补偿，而是相当于利息的钱。

参考文档

[下载：从股票客户身上怎么切产品.pdf](#)

[《myos是什么公司美股》](#)

[《股票配债怎么缴款》](#)

[《印花税怎么减》](#)

[《换手率为1意味什么》](#)

[下载：从股票客户身上怎么切产品.doc](#)

[更多关于《从股票客户身上怎么切产品》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/article/11959731.html>