

股票销售怎么转行到技术岗位不想做技术类工作了，如何成功转行？-股识吧

一、做股票业务员好难压力好大啊，引导不了客户，哎！

现在的都是存量资金客户，资金量一般都在百万千万级别比较多的老股民，10万以下的很少很少，对老股民有自己的一套成熟技术，你要引导他们可以，你的技术水平必须比他们还要高，最关键的是你必须实际买卖过程中你让他们相信你的方法能让他们赚钱，如果只是理论劝你不要多想了，老股民技术理论都很成熟了，你引导他们除非你的实战技术经验足以说服老股民的技术理论，等你坐庄几年你就能驾驭老股民了。

希望你好运吧，给分吧，给分教你更好方法

二、想学个技术，女生学什么好呢，我现在做销售想转行不知道往那个方向转，有些迷茫了，求各路大神指点一下

计算机的编程技术就很难学了，设计，园艺，实验室等等这些不合适我们这种不是专业出身的学习。

我当时是想转行互联网，需要的技术还不少，什么数据分析，文案，策划等等，这个工作在互联网基本上代替了我原来的销售的功能了，别人用大数据就把东西给卖了，不用我这种一个个跑市场。

所以为了不被淘汰就主动学习了。

学了4个月，现在转正半年了。

工资比我之前的销售业务还高。

三、操盘手：职位是不是销售？

不是。

四、销售怎么才能转到技术性岗位，求指点

很难！人事经理要看你的工作经验，但是销售和产品策划看似有联系，但是实际上差距还是很远，说白了你就像一个小兵相当参谋一样。

没有经验，还不如招应届生呢！毕业第一份工作很重要的！说点题外话，一看你也是个不成功的销售，居然连个面试的机会都弄不到！如果真有这方面能力，就主动销售一下自己啊！

五、我想转行做操盘手

首先：自己做和操作大资金，做法是不同的。

很多散户做到1000万就做不下去了。

因为千以上的大资金就不是普通的操作方式了。

其次：没有操盘手这一职业。

大资金运作都把岗位细分了。

你管理几个账号，他管理几个账号。

还有调度员，软件助理等等。

你进去做也就是拿工资帮人打工，天天机械式的操作。

包你做几天就不想做了。

既然自己有盈利模式。

那么自己理理财很好啊。

很羡慕你分析了那么多年。

这份坚持不容易。

六、我现在在一家营销公司上班，主要是做股票电话销售，我想知道他是否合法，做这个有前途吗？

你这是私募公司，就是打电话让人家按你们的指示买卖股票，赚了分成。

但是现在人都不怎么信这个了，所以没什么前途。

七、不想做技术类工作了，如何成功转行？

除非你改变自己的性格，否则熟人面前外向，陌生环境内向是不适合做人力资源工作的，做培训咨询也不适合。

事实上做任何管理类工作岗位，都是由琐碎小事做起的，阿里巴巴的卫哲总裁第一份工作是为领导提包倒水呢！如果你不愿改变自己，建议最好做技术类的工作。

参考文档

[下载：股票销售怎么转行到技术岗位.pdf](#)

[《股票市场中性什么意思》](#)

[《国泰君安股票交易软件叫什么来着》](#)

[《秋田微预计能涨多少》](#)

[《东软集团好进吗》](#)

[下载：股票销售怎么转行到技术岗位.doc](#)

[更多关于《股票销售怎么转行到技术岗位》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/12756329.html>