

# 怎样做好一个股票客户经理\_如何做好集团客户经理-股识吧

## 一、如何做好集团客户经理

一、经理要认真做好拜访前的准备。

要设定拜访目标，对准备走访的客户进行分析，了解重点客户、一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯制定好不同的拜访计划。

其次要充分掌握了解公司近期的销售方针、新产品的特点及本次拟拜访客户的相关信息等。

二、客户经理在联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营等方面发挥着十分重要的作用。

客户的联络、信息的掌握、品牌的培育、零售户经营的指导，都是客户经理的职责，他们对客户的经营状况、客户的要求、市场变化能够做到心中有数，能够使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，能够使网络功能得以充分供姬垛肯+厖訛詢番墨发挥，使烟草公司靠优质服务赢得市场和信誉。

三、客户经理不仅仅是向市场要销量，同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，通过我们了解的数据合理地定出协议销量。

提供相对正确的数据，有利于客户的需要。

客户经理经常与零售户近距离的接触，可以对每个零售户的情况了如指掌，经过长时间的交流，与零售户建立起良好的关系，在与零售户交流中，可以了解到第一手的市场竞争情况。

四、通过CRM系统建立了一套完整的经烟户基础信息档案，对经烟户的编号、地址、电话、经烟户的分类等信息都有详细的记录，便于客户经理在走访中针对经烟户分类情况，采取差异化服务，个性化服务，提高客户的“四度”，即客户的满意度、忠诚度、贡献度、依存度。

五、通过必要的培训，让客户经理们掌握更多的专业知识，专业知识的积累意味着自身素质的提高和能力的提升。

客户经理肩负着直接指导客户经营，贯彻公司的商品营销和服务策略，提升零售户满意度的职责。

所以在提高他们用好用活信息能力和诚信服务水平的时候，还要赋予他们必要的服务管理权，使其能够灵活地运用信息充分履行职责，在实际工作中保持对市场的灵敏反应，快速灵活地解决客户在销售中出现的问题。

## 二、证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有

现在证券公司客户经理工作很好进，很多人都不干了。

你就说你前一年就算没工资也能坚持下去，非常喜欢与人打交道，很喜欢股票就行了。

真的一开始很难做，达不到有效户一个月一分钱也没有，试用期一般六个月，工资底薪两千左右，没有五险一金。

想转正至少要能拉上千万资产

## 三、证券公司的客户经理怎样拉客户最有效？

用心做，把他们当自己

## 四、如何做好大客户经理工作

通过近一年的市场走访工作，笔者认为，做好客户经理，应注意以下几个方面：一、搞好和客户的关系客户是企业生存和发展的基础。

而客户经理，和服务对象是零距离的接触，为客户提供面对面的服务，情感沟通，更具备有利的条件。

和客户打交道要做到三勤：1、嘴勤，在和客户日常的交往中，要做到随和、稳重、热情。

要知道，一声可亲的问候语，能使客户如沐春风，拉近客我之间的距离。

俗话说“生意没做成是语言未到”，这就说明语言创造魅力的所在；

2、腿勤，不要把走访客户当作一件很辛苦的事，一分耕耘一分收获，和客户建立很好的友谊应该是在经常接触、经常沟通的基础上产生的；

3、手勤，要经常性地为客户提供增值服务，如帮助客户清洁货柜、整理、摆放价格牌等，以自己的实际行动，让客户自觉地来维护自身的经营形象。

二、关心体贴客户要时时、事事、处处想客户之所想，急客户之所急，使客户感觉到你的关心是无处不在，一张小小的贺卡，体现了一种亲情；

重大节日的拜访，能使客户有一种被亲重的感觉。

当客户遇到困难时，你不要把自己当成是局外之人，而要积极伸出你援助之手，帮助客户渡过难关。

与其锦上添花不如雪中送炭，这也是“情感营销”的内涵所在。

三、熟悉自身业务经营户每天都是围着生意转，对其它的事并不一定太热心，只有真正碰到时才能向你咨询，所以每次新政策的出台及新品牌的面市，客户经理一定

要在第一时间对它全面地了解，以防在和客户的交往中出现漏洞，一次不成功的解释或支吾的搪塞，能使客户对你所推销的产品产生质疑，使他失去了销售的热情，从而影响产品的覆盖率与知名度。

四、货源分配公正、公开，增加透明度对待客户要一视同仁，不能有亲疏远近之分。

戴着有色眼镜看客户，并且把他们分为三、六、九等，其效果往往会适得其反。要知道，无论销售量的高低，都是你的客户，不论是哪一个，都有培育潜在消费者的能力，只不过是机会没有到，一次不公正的待遇，会使客户失去对你的信任，尤其是现在很多牌号都相对紧张的情况下，更要掌握尺度，坚持公正的立场，合理地分配货源，增加透明度。

## 五、证券客户经理怎样给客户打电话 说什么才能拉到客户呀 跪求

证券行业是金融服务领域的高端，具有非常强的技术性，不要用拉这种字眼，和客户是合作关系，即你给客户投资专业的建议，客户付出相应的报酬。给客户打电话首先要了解客户的投资需求。

## 参考文档

[下载：怎样做好一个股票客户经理.pdf](#)

[《股票锁仓后时间是多久》](#)

[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)

[《公司上市多久后可以股票质押融资》](#)

[《股票基金回笼一般时间多久》](#)

[下载：怎样做好一个股票客户经理.doc](#)

[更多关于《怎样做好一个股票客户经理》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/30958984.html>

