

股票业务员怎么找资源经验分享...做股票配资的，如何去寻找我的客户资源-股识吧

一、如何找市场资源

经常去拜访客户，每次拜访都要留你的宣传册、名片（最好印制一些你们公司的便签，赠送拜访的客户，毕竟便签是随手都要用的），不要怕客户说有了你的广宣品（说有了对你的公司或你的拜访来说就成功了一半，最起码有印象）。所针对的客户大、中、小型私企，新开业商场、超市或重新装修的商场、超市，街边的门店也不要放过（看哪家在装修就过去拜访，他们开业也想轰动一下，要牢牢把我这个心理）等

二、做股票配资的，如何去寻找我的客户资源

你可以蹲守在证券公司门口，守株待兔

三、保险业务员怎么找客户？

第一步：你把自己通讯录里的所有人都看作第一级潜在客户，你只需要打电话告诉他们你现在进入了保险行业，第一次最好不要直接给他们推销保险，这很容易让亲友们反感。

你需要做的只是让他们知道你进入了保险行业，可以告诉亲友们如果他们周围有认识的人有买保险的意向或可能，就介绍给你认识。

第二步：别人不会毫无理由的帮你，所以要许之以利。

其实保险员谈成一笔单子是有提成的，你拿出这个提成的一部分（大概百分之五到十左右），承诺你的第一级潜在客户：只要是你介绍给我的人和我能谈成一笔单子，我就给你钱，你什么都不用做，只需要介绍我们两个人认识，只要谈成一笔单子就给一次钱。

当然如果你的亲友打算买保险，那就是你的第一级客户了。

第三步：用上述方法多少能拉到几个客户，这些客户就是你的第二级潜在客户，你可以向他们推销保险，毕竟他们都是可能买保险和有买保险意向的人，换句话说他们有买保险的需求。

当然，能不能谈成就是你个人自己的能力问题了，我们这里只说怎么找客户。

不管能不能谈成，你终归是和这些人认识了，虽然不熟，但是这也有好处，据统计找不熟的人帮忙的成功性比起找熟人更大。

用同样的方法，让你的第二级潜在客户去帮你发展第三级潜在客户，和第一级承诺的一样，也是其介绍的人和你谈成了就给钱。

后面以此类推，这个方法本质就是用将来可能得到的利益的一部分去换取你将来一定能得到的另一部分利益，简单点说就是你如果没谈成，是不用任何付出的，但是谈成了，赚的少一点，但是用这个方法，可以发动一大波人免费帮你发展客户，对他们来说得到了报酬，至少在遇到想买保险的人的时候能想起你，对你来说虽然付出了中介费，但是细想起来其实是免费的。

四、股票员工培训怎么让新员工了解股票

五、股票销售业务员如何让人家看到自己的诚意

高质量一手客户资源，资源在手，业绩不愁

六、股票业务员怎么才能快速开单？

9：15分到9：25分可以进行集合竞价委托。

中国的股票开盘时间是周一到周五，早上从9：30--11：30，下午是：13：00：15：00，中国所有地方都一样，以北京时间为准。

每天早晨从9：15分到9：25分是集合竞价时间。

所谓集合竞价就是在当天还没有成交价的时候，你可根据前一天的收盘价和对当日股市的预测来输入股票价格，而在这段时间里输入计算机主机的所有价格都是平等的，不需要按照时间优先和价格优先的原则交易，而是按最大成交量的原则来定出股票的价位，这个价位就被称为集合竞价的价位，而这个过程被称为集合竞价。

集合竞价一般是量大从优，散户只能碰碰运气。

集合竞价时间为9：15-9：25，可以挂单，9：25之后就不能挂单了。

要等到9：30之后才能自由交易。

七、股票员工培训怎么让新员工了解股票

作为一个炒股的新手应该注意几点：一、成本的预算，也就是要以小风险博大的收益。

（风险的控制）二、多去了解每只股的背景，基础面是否良好。

三、从网上多去看看从K线及一些技术指标的分析，从而提高自己的交易技术。

四、找一款模拟炒股游戏，深临其境体味股市风险（推荐游侠股市，非常真实）。

五、股市有风险，投资需谨慎，注重自己心态的调整。

亏损在所难免的。

参考文档

[下载：股票业务员怎么找资源经验分享.pdf](#)

[《steam属于什么股票》](#)

[《东方财富可以开户买美股吗多少钱》](#)

[《冬奥股票有哪些》](#)

[《股票融资总量是什么意思》](#)

[《股票卖掉成本怎么算》](#)

[下载：股票业务员怎么找资源经验分享.doc](#)

[更多关于《股票业务员怎么找资源经验分享》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/36522621.html>