

新发股票怎么找客户...做证券经纪人如何去跟客户介绍股票，如何让客户相信自己？在申万实习-股识吧

一、如何更快的寻找股票客户？

找股票客户无外乎3种途径 第一行销 第二电销 第三直销 任何一个途径，只要执着，都能成功，但前提是先给自己做规划，先给自己做好销售前的培训工作，磨刀不误砍柴工！祝你顺利

二、证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先确定客户类别，然后在接待客户之前对客户性格，风险承受能力，资金规模，做出相近的分析报告。

个人建议最好在采集到信息之前对客户入市资金有个大概的了解，打算投入多少，最多能承受多大的亏损。

正常接待中客户会首先发问，针对客户发问开始回答。

建议从风险分析方面入手，大盘风险政策风险，交易系统风险，和客户一起探讨他的入市资金何种性质以及何种使用期限。

下一步在你准备的股票池中挑选适合的股票推荐给他，然后给他讲解你推荐的股票组合的投资风格，风险等级，收益概况。

后边的就自我发挥吧，记住经常提示客户风险管理。

三、做证券经纪人如何去跟客户介绍股票，如何让客户相信自己？在申万实习

1、介绍股市目前的行情以及位置2、房地产市场没有太大机会3、存银行虽然很安全但是不敌货币贬值4、可以适度投资股市进行保值5、股市中还是有很多值得投资的领域

四、请大家支支招，如何才能有效的找到投资客户？

若试得通你就有信心对其他不熟的人promotion啦！不过说句实话从熟识你，这行业不靠谱...看多了...最终还是公司收了...一堆投资人被亏、也信任你的周边亲朋好友先试

五、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

????

[?????????????.pdf](#)

[????????????????????](#)

[????????????????](#)

[????????????](#)

[?????????????.doc](#)

[??????????????????????...](#)

??

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/36545480.html>