

# 怎么快速高效开发出股票客户- 做证券公司客户经理如何开发客户-股识吧

## 一、证券公司营销人员如何开发客户？

先靠身边亲戚朋友的关系，然后靠自己的实力。

## 二、开发股票客户的新方试

主要有三种：1) 直接关系型，向自己的亲人、朋友、同学等推销，拉他们入伙；  
2) 间接关系型，向与自己有关接触但是不大熟悉的人进行推销，比如同乡了，同好了；

3) 陌生拜访型，向有能力投资的人推销，以一定的策略说服他们，使之成为客户。

还有第四种：靠运气还有客户间的相互介绍。  
只要认真做，总会越来越好的。

## 三、做证券公司客户经理如何开发客户

除了银行驻点之外，可以在营业部电话营销。

或者去社区，美容院，4s店等高档场所高外销，但是得要公司和对方洽谈的，费用挺高的。

现阶段客户开发真的很难，也没什么前途。

如果可以的话，尽量不用做这个职业，可以考考咨询，有工作经验两年的话直接去做投资顾问好了。

## 四、新证券经纪人怎么开发客户

证券从业人员不能利用网络招揽客户的

## 五、证券经纪人怎么开发客户？

证券经纪人怎么开发客户?这个问题一定是所有证券经纪人以及销售性质的朋友都会思考的问题。

其实，做个有业绩的经纪人，无非是搞定两个核心问题：找到客户和转化客户。

首先我们说说如何找到客户。

最古老传统的渠道就是，从开发身边熟人圈子开始如同事、朋友和亲戚，再通过他们转介绍，延伸获取更多的客户资源。

而陌生群体的开发，对于身处互联网时代的经纪人，真的有挺多机会的，你可以加入一些股友的QQ群、微信群，以及股友活跃的网站社区，如股吧、百度贴吧等等

。有了客户渠道，那么我们如何取得他们的信任，转化为我们的客户?我总结了几点

。

第一，良好的服务形象和沟通技巧。

经纪人是一份需经常和客户见面和交流的工作，因此端庄正式的服饰形象很重要，第一眼让客户视觉舒服和感觉靠谱，人家才愿继续跟你聊。

而沟通技巧就是懂得说重点，也容易悟到别人的意思，大家的时间都挺宝贵的。

第二，要有社交的习惯。

平时多参与同学、同乡聚会，以及高端些内研讨会等，扩展自己的圈子和人脉，身边的人都是我们的潜在资源。

第三，尤其关键，就是专业知识要过关，对市场趋势要足够敏锐，能给客户带来实际帮助。

所以，经纪人一定要不断的积累和学习。

有些证券公司在业务培训、营销支持这块还是很到位的，像一创的经纪人学习和从业平台终极理财师APP，定期有客户管理、技能培训、学习交流等在线课程，内容都挺实用的。

当你拥有了过人的专业本领，那就是客户主动找上门的时候了。

很多经纪人都有这样的想法，觉得给出低佣金就是拓客的根本，然而这样的想法显然太短视了。

提供良好的财富增值环境，为客户的资产负责，服务用心专业，才是经纪人走得远的资本。

## 参考文档

[下载：怎么快速高效开发出股票客户.pdf](#)

[《股票是多久派一次股息》](#)

[《买股票买多久可以赎回》](#)

[《大冶特钢股票停牌一般多久》](#)

[《股票st到摘帽需要多久》](#)

[《股票日线周线月线时间多久》](#)

[下载：怎么快速高效开发出股票客户.doc](#)

[更多关于《怎么快速高效开发出股票客户》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/37625513.html>