

# 股票电话营销工作怎么样\_做股票金融电话销售怎么样？是骗人的吗？未来的前景怎么样？-股识吧

## 一、东方财富网电话销售薪资待遇怎么样？

培训一周，每天补助20块钱，然后过后试用期，试用期没有时间的，什么时候业绩到了2万，什么时候转正，试用期的工资按一天五十元来计算，一个月20多天，你的工资也就是一千多点，还达不到上海最低工资标准，每天上班时间9点到晚上八点半，你早晨迟到一分钟，这个月没全勤奖，要扣钱，但是你走的越晚老板越高兴，你培训的时候，有个人事部的会告诉你他们实行的不定时工作制，她们或许有后台背景吧，每天上班将近12个小时，每周上班六天，竟然没有加班费，2万以下没有提成的，然后两万开始有提成，4-8个点不等，你只有做到20万才能拿到最高点的提成，不过看目前股市行情，软件未必好卖 加班暗无天日，不知道这样的公司怎么上市的，更让人纳闷的是竟然没有一家媒体曝光，再就是说说他们的严格机制，每天你可以带着电话上班，但是决不允许你开机，也不允许你把手机放到桌面上，每天有个保安会监视你，各个楼层的监控会监视你，发现你打电话罚款两百，更要命的是，你哪怕在公司楼下，楼下的花池旁打个电话也是要罚款的，我不知道这家公司为啥会变态到这样，难道给朋友打个电话都要监控起来么？你把所有客户的电话都隐藏起来，我们不得而知，我们有必要拿着自个的手机给客户打电话吗？整栋楼有300来个销售，除了前面五十名顶尖销售能月入五千以上，中间部分业绩平平，只有几千块，而后面的拖后腿的业绩人员工资也就只有底薪而已，最后往往是刚进公司的新员工，每天拿着五十块钱过日子

## 二、电话销售股票能挣钱吗？

如无证券咨询资格，则属于违法成份较大,一旦坐牢即使最挣钱也没有任何意义!

## 三、在厦门做股票电话营销怎样

很难，上当的都是年纪大的，说实在话，那是个骗人的职业，我有个朋友，是电话推销股票软件，工作很不稳因为股市本身没有常胜将军，除了巴菲特，这位朋友，建议放弃吧

## 四、电话销售股票怎么样？一般工资多少？违法吗？

工资4500一月

## 五、房产顾问和股票电话营销哪个好？

- 1.房产顾问优于股票电话营销；
- 2.虽然现在房产市场受到政策的打压，但长9看还是会好起来的，会比其它的行业坚挺；
- 3.股票电话营销是否合法，请楼主3思。

## 六、电话营销的工作好吗？

电话营销只是销售的一种方法。

但是，有些时候可以取得意想不到的效果。

那么，如何做好电话销售，是很主要的。

说的再多也只是纸上谈兵，实践才是最主要的。

首先要有思想准备和压力准备，因为你会有50%的失败，50%的成功。

一：策划你的电话.1 态度准备.2确立目标.3安排工作环境.4 掌握产品知识.5

了解客户1. 准备传递的信息二 与拍板人接触.1 以礼貌赢取接线人接纳.2

打造第一印象.3得到拍板人的姓名.4 解除接线人的戒心.5 凭气势突破防线 三

别出心裁的开场白.1 感染力的构成因素2 施展个性语言魅力.3 5W案例.4

开场白设计四 推介你的产品.1 聆听客户需求.2 识别客户的需求.3

五种产品推介技巧五 战胜异议.1 嫌货才是买货人.2 异议产生的原因.3

处理异议的原则.4 处理异议的技巧六 成交的技巧.1 克服阻碍成交的心理倾向.2

发现购买信号.3 成交法则.4 有效成交技巧

## 七、做股票金融电话销售怎么样？是骗人的吗？未来的前景怎么样？

这个工作本身没问题，问题就是看你找到公司靠不靠谱，现在金融公司鱼龙混杂，你要了解好公司。

金融方面的工作待遇相比其他工作要高很多，做好的话，一年有车有房取老婆，呵呵，不过一样要看公司是不是靠谱。

## 八、证券公司电话销售工作怎么样

证券公司的年收入弹性很大。

股市有大行情，交易火爆时，证券公司就挣大钱。

早几年最火的时候，证券公司人均年收入达七十万以上，效益好的上百万。

目前证券公司不火，也有二三十万左右的年收入。

## 九、电话销售股票能挣钱吗？

好，当然好。

你做得好当然稳定啊。

## 参考文档

[下载：股票电话营销工作怎么样.pdf](#)

[《当股票出现仙人指路后多久会拉升》](#)

[《股票交易后多久能上市》](#)

[《股票大盘闭仓一次多久时间》](#)

[下载：股票电话营销工作怎么样.doc](#)

[更多关于《股票电话营销工作怎么样》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/author/12358954.html>