

现在股票业务员怎么寻找客户|怎样找炒股票的客户？-股识吧

一、股票经纪人有那些方法寻找客户？

首先你要把证券业务知识熟透，遇到客户才有应变解答能力，其次通过朋友、熟人之间的认识和介绍慢慢发展，最后是发展大户和公司客户。

二、一个初进证券行业的业务员，如何找客户呢？

首先你要把证券业务知识熟透，遇到客户才有应变解答能力，其次通过朋友、熟人之间的认识和介绍慢慢发展，最后是发展大户和公司客户。

三、如果你是证券公司人员该怎么找客户？

这种情况你要打电话确实让人挺反感的。

我建议你到证券大厅去，和那些股民唠唠嗑 我觉得应该好点。

还有你应该对证券非常熟习

四、证券公司证券业务员是如何找客户的，是公司让你去谈还是自己去大街上找啊？我正在考相关从业资格

先挖掘自己身边的资源混几天如果你资源足够多

那就好好服务你已经挖掘来的客户如果没有什么资源的话 那没办法

去银行蹲点挖掘银行内部员工 附近写字楼等等人等你的托管资产量可以让你吃饱的时候就专心服务好你现有的客户之后就等着转介绍就够了

五、股票经纪人有那些方法寻找客户？

首先就是找自己的熟人，以及熟人的熟人在人流量大的地方和时间在路边摆桌子，给中小投资者提供免费的咨询

六、做金融（股票方面）怎样建立好自己的客户源，怎么找客户源？

万事开头难 起步可能会有点辛苦 就只能积极面对 陌生人是你最好维护的客户 取款机等待取钱的 逛超市出来的 散步的 都是你的客户源 尤其是退休的人 你要有足够的热情 不同的人不同的对待方式 只要你有了第一批客户 你对第一批客户维护的够好 服务做得到位 用你的专业知识让客户赚钱了 那么随后的不用你去找 客户都会主动来找你！

七、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

八、怎样找炒股票的客户？

呵呵 证券公司的吧 银行开户是需要运气的 另外就是 多跟大堂经理和银行的一线业务员沟通 他们都会有大量的客户在手里 如果银行的人愿意帮助你 你开客户就不存在问题 大户也是大大的有的。 预祝你成功！！

九、证券经纪人怎么找客户？

找客户有多种方式，在这里班门弄斧了。

1、通过在银行设点，来银行办理业务的客户是一群不错的潜在力量2、在各大超市

（地方的超市，因为像沃尔玛、家乐福一般不做这种合作）设点，给光顾超市的顾客做宣传3、在网上找客户，通过QQ等方式也是不错的选择。
但是证券公司原则上是不允许通过QQ联系客户的另外，现在很多客户非常看重佣金的，你的方式可能有点问题。
如果你的佣金低，是一个不错的公司

参考文档

[下载：现在股票业务员怎么寻找客户.pdf](#)

[《基金多久更换一次股票》](#)

[《股票盘中临时停牌多久》](#)

[《股票基金回笼一般时间多久》](#)

[下载：现在股票业务员怎么寻找客户.doc](#)

[更多关于《现在股票业务员怎么寻找客户》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/author/27452736.html>