

做金融股票销售怎么样 - - 金融销售是做什么的-股识吧

一、问：问：做金融，投资，股票这类的网络销售前景怎么样！压力大不？

前景倒是很好，但不知道你能不能挺到那时候。

现在阶段不好做，金融涉及现金白银，而且动辄就是几十万上百万，通过网络渠道很难取得信任。

如果您的问题得到解决，请给予采纳，谢谢！

二、请问做股票软件销售怎么样？

还是可以的，看你怎么做了，股票软件销售主要是推广该公司的付费系统，软件是否好卖取决于你对自己的定位，已经你的公司对自己产品的定位。

股民的心理是为了赚钱。

往往有的公司通过给股票的方式拉股民付费买软件，这样的公司不值得做。

因为这样的公司基本上活不了多久。

要做的话还是要真正找一家可以长期去为之奋斗的公司。

另外是需要了解股票知识的，一般都会有培训的，学历低不是问题。

只要你会说话就行，一般现在都是采取电话营销的方式销售软件。

仅供参考

三、证券公司做业务员怎么样？

在证券公司比较赚钱的就是技术员，还有行情好的时候业务员也非常有收益，因为开户的客户多，进入证券市场的资金多，提成就高了。

中国证券市场这两年是蒸蒸日上啊,比银行好多少倍都不知道,老少都在炒,连公安局都打出标语"抢劫不如去炒股",可见现在有多少人想介入股市.如果你赶得上行情,抓得住机遇,抓住客户和资金,财源滚滚来啊~~~而且一旦你拉到客户,他们就会成为你的终身客源,只要他们有资金进入市场,你就可以坐享其成得到提成。

做这一行主要是开始的时候比较难一点，但是一旦你知道证券公司一般的运作模式，就很容易上手，连指导客户的工作都做得了。

一般开始工作的基本工作是1200左右，加上补贴，还有一部分就是看你业绩的提成

。证券公司的提成一般不封顶的，就是说你业绩越好，赚的钱越多，而且制度一般是按照业绩来提拔，所以如果你有业务人员的优势，前景还是很可观的，一般一个月赚3、4千没问题，以后慢慢的，一个月有7、8千。

而且你可以借机会接触到很多老板，也许还会有机会自己做生意。

证券的业务员和一般意义上的业务员是不一样的，他们卖的不是有形商品，而是有理财的意义，相对来说，档次也提高了不少，所以证券公司的业务员一般叫做“投资顾问”。

你可以适当地学习一些证券知识，才会在和客户谈话的时候给他们更多的信任感。另外，业务员重要的一点不是要技术指导，而是要吸引客户和资金，要他们相信把钱放入证券市场比放银行里有更多的收益，所以说说话的技巧比较重要，学专业知识是为了更好地沟通。

好好干吧，趁机去偷师，学点炒股技术，一天赚百来块，就够了，hoho~~~

不过证券从业人员是不能开股票帐户的，你可以用你家人的身份证开户。

四、金融销售是做什么的

金融销售，就是销售金融行业的产品了。

不知道你所在的单位是什么性质的单位，银行，保险公司，证券公司，还是私人的投资公司。

银行主要的就是做证券咨询及销售，还有IPO，银行业务相关的一些理财产品。

保险公司，是以保险为主，现在很多保险公司还开展了综合金融服务，例如平安保险集团，具体看公司的业务开展。

证券公司，做股票 债券，期货，外汇等私人投资公司 股票，债券，期货，外汇，黄金，都有涉及，具体看公司经营项目。

希望对你有帮助

五、做股票 或者金融软件销售好吗

现在不行了 这是一个忽悠行业

参考文档

[下载：做金融股票销售怎么样.pdf](#)

[《买到手股票多久可以卖》](#)

[《川恒转债多久变成股票》](#)

[《农业银行股票一般持有多久分红》](#)

[下载：做金融股票销售怎么样.doc](#)

[更多关于《做金融股票销售怎么样》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/book/500172.html>