怎么管理股票投顾团队__证券投资顾问和营销团队如何更好的衔接?-股识吧

一、证券投资顾问和营销团队如何更好的衔接?

我的理解，证券投资顾问是属于技术专家与决策分析的角色，是证券投资公司对外的门面和底牌，而营销团队针对证券投资公司来说属于信息情报收集、公司宣传策划和拓展公司主营业务的幕后英雄。
首先，作为现代哑铃式经营模式的企业，这两者真是这重中之重的两端；
其次作为面对不同领域的公司重要部门，两者之间的竞争矛盾、利益分配矛盾都是必然的；
第三从市场角度来说，两者的工作是相互促进，非常需要密切合作的，所以最后作为公司管理层如何能做好这两者的协调与衔接就是公司发展的关键。
我是意见是：1、要将二者的利益结合：利益是员工与团队最原始的驱动力，如果两者利益可以采用合理的制度结合起来，共生共荣，那么两者之间甚至会出现主动衔接并融合为一个共同团队的可能。
2、要将二者的权利、义务达到动态的平衡，首先相互制约、相互合作，彼此激励进步的两个关键部门是管理的最佳状态，简单说就类似电视剧中和珅与纪晓岚对天子的意义，其次公平、有序的内部竞争也是促进员工主动工作的压力与动力。
3、要将二者的工作制度化的契合在一起，包含资讯、分析、实施措施的各负其责与共享，因为现代企业管理更类似一个带反馈的闭环控制，如何有效利用核心智慧分析定位企业发展方向和决定发展策略固然重要，战场或者商场前段销售人员（当然包含所有可以利用的信息渠道）的市场信息（竞争信息或产品信息）反馈对以上方向和策略的细节修正更加重要，否则就会出现好的政策在执行时出现偏离最终背离原有方向的原则失误。
因为对贵司无法做到很了解，只是说明我的一个思路，具体的制度制定和实施方略就要考虑公司规章，由您来制订了。
希望可以帮助到你！

二、怎样领导一个好的投资团队？

企业管理是一项系统工程。
必须靠自己努力去适应、去改变、去征服。
首先作为一个管理者必须知道自己在企业是什么角色，职责任务是什么，该干什么，不该干什么。

必须做到在其位、谋其职、担其任、负其责、享其利。
企业为每一个员工都提供了平等演出的舞台，但这仅只是创造了外部环境，究竟你能不能表演得好，还得靠个人的能力。
作为一个管理者最重要的一项就是树立榜样----树立一个你期望其他人学习的好榜样。
榜样非常重要，因为人们更多地通过他们的眼睛来获取信息，他们看到你做的比听到你说的效果要大得多。
“领导就是榜样”是对领导者最精干和生动的描述。
作为一个管理者不仅要能激发他人跟随你一起工作，以取得共同目标，而且能创立一种机会和成长并存的环境。
在这种环境下，每个人都想抓住机遇，做出显著业绩。
在了解的基础上信任员工，给她舞台让她充分发挥。
当然，要让下属长期保持旺盛的士气，决非如此简单。
不仅要制订一套详细的法则制度和按劳分配、多劳多得的薪酬奖励分配方案，给每一位员工提供公平、适当的竞争环境；
还应当采取许多其它的激励方法，比如：尊重、关爱、赞美、宽容下属，物质奖励等。
还有，给下属指出奋斗的目标、帮助下属规划出其发展的蓝图、恰到好处的批评等等。
综合运用各种激励手段使全体员工的积极性、创造性、企业的综合活力，达到最佳状态。
作为一个管理者不仅能够让员工体验解决难题、分享成功的乐趣，而且能够让员工认识到他们是这个团队的一部分，每个人都是这个团队有价值的贡献者。
管理者通过及时有效的沟通不仅能解决许多工作中现存的和潜在的问题，更能让团队成员知道团队需要他们，激发他们的工作热情，形成和谐的团队。
管理者必须了解团队中每个人有形的和无形的需求，尽力满足他们的需求或引导改变他们的需求。
随着你这方面能力的加强，团队成员会更有活力、更有聚合力、更忠诚。
作为一个管理者首先应专注某些主要方面，其中一项是处理信息，使用信息；
及时向员工通报公司的销售情况、重要交易、经营业绩和重大事项，可使员工及时了解公司的情况，尤其是那些振奋人心的合同、业绩、人物和事件能够很大程度上鼓励和刺激员工，激发大家的荣誉感和归属感。
其次管理者在创造目标和价值的同时，也担负创造公正、公平和支持环境的任务。
通过聆听员工意见，响应需求，促进行为结果，帮助完成目标；
领导才能不是表现在告诉别人如何完成工作，而是如何使别人有能力完成它。
最后，持续不断地吸取知识和磨练自身技能，以维护作为领导者的地位。
现代社会，科技信息的快速发展要求我们随时做出快速反应，组织的前瞻性日益成为竞争的砝码。
新的思想、概念、工具层出不穷，要求领导者对决策进行反省，并用开放的态度广

泛地学习。
与此同时，整个组织也将逐渐向开放的学习型组织转变。
有科学家预言，未来的领导，由于变化越来越快，持续的学习和改革将是唯一不变的任务。
一个成功的管理者能够广泛听取、吸收信息意见，审时度势，从时间、战略和全局上考虑和分析问题，抓住时机，确立目标。
同时，力图将目标明确化、愿景化，使下属真正理解并建立信心，持久投入，成为组织的信仰和价值观。
成功者的一种通病就是被成就冲昏了头脑。
一旦你开始赞叹自己多么了不起，那就陷入麻烦了。
一个成功的管理者受到太多赞美会停止前进的。
关键是要学会从容对待一切，包括成功和失败。
两者通常都是短暂的，都会提供有价值的教训。
在你想着已把全世界握在手心且没人能像你时，赶紧停下来，别再想那些你以做出的成就了；
相反，多想想那些等待你去做的事情吧

三、如何带领好一直证券营销团队？

严格遵守业务规定并给予咨询者有价值的信息。
证券投资顾问：为客户提供投资建议，比如买卖时机、热点分析、证券选择、风险提示等，禁止代理客户操作。
也就是说，投资顾问提供建议给客户参考，决策由客户自己做。
赢亏均由客户承担，证券公司可能就投资顾问服务收取费用，形式包括差别佣金、按资产额或服务期收取单项顾问费用等。
具体要求 1、证券公司、证券投资咨询机构从事证券投资顾问业务，应当遵守法律、行政法规和本规定，加强合规管理，健全内部控制，防范利益冲突，切实维护客户合法权益。
2、证券公司、证券投资咨询机构及其人员应当遵循诚实信用原则，勤勉、审慎地为客户提供证券投资顾问服务。
3、证券公司、证券投资咨询机构及其人员提供证券投资顾问服务，应当忠实客户利益，不得为公司及其关联方的利益损害客户利益；
不得为证券投资顾问人员及其利益相关者的利益损害客户利益；
不得为特定客户利益损害其他客户利益。
4、向客户提供证券投资顾问服务的人员，应当具有证券投资咨询执业资格，并在中国证券业协会注册登记为证券投资顾问。
证券投资顾问不得同时注册为证券分析师。

5、证券公司、证券投资咨询机构从事证券投资顾问业务，应当保证证券投资顾问人员数量、业务能力、合规管理和风险控制与服务方式、业务规模相适应。
6、证券公司、证券投资咨询机构向客户提供证券投资顾问服务，应当按照公司制定的程序和要求，了解客户的身份、财产与收入状况、证券投资经验、投资需求与风险偏好，评估客户的风险承受能力，并以书面或者电子文件形式予以记载、保存。
7、证券公司、证券投资咨询机构向客户提供证券投资顾问服务，应当告知客户下列基本信息：
(一)公司名称、地址、联系方式、投诉电话、证券投资咨询业务资格等；
(二)证券投资顾问的姓名及其证券投资咨询执业资格编码；
(三)证券投资顾问服务的内容和方式；
(四)投资决策由客户作出，投资风险由客户承担；
(五)证券投资顾问不得代客户作出投资决策。

四、如何做好一名证券投资顾问

严格遵守业务规定并给予咨询者有价值的信息。
证券投资顾问：为客户提供投资建议，比如买卖时机、热点分析、证券选择、风险提示等，禁止代理客户操作。
也就是说，投资顾问提供建议给客户参考，决策由客户自己做。
赢亏均由客户承担，证券公司可能就投资顾问服务收取费用，形式包括差别佣金、按资产额或服务期收取单项顾问费用等。
具体要求1、证券公司、证券投资咨询机构从事证券投资顾问业务，应当遵守法律、行政法规和本规定，加强合规管理，健全内部控制，防范利益冲突，切实维护客户合法权益。
2、证券公司、证券投资咨询机构及其人员应当遵循诚实信用原则，勤勉、审慎地为客户提供证券投资顾问服务。
3、证券公司、证券投资咨询机构及其人员提供证券投资顾问服务，应当忠实客户利益，不得为公司及其关联方的利益损害客户利益；
不得为证券投资顾问人员及其利益相关者的利益损害客户利益；
不得为特定客户利益损害其他客户利益。
4、向客户提供证券投资顾问服务的人员，应当具有证券投资咨询执业资格，并在中国证券业协会注册登记为证券投资顾问。
证券投资顾问不得同时注册为证券分析师。
5、证券公司、证券投资咨询机构从事证券投资顾问业务，应当保证证券投资顾问人员数量、业务能力、合规管理和风险控制与服务方式、业务规模相适应。

6、证券公司、证券投资咨询机构向客户提供证券投资顾问服务，应当按照公司制定的程序和要求，了解客户的身份、财产与收入状况、证券投资经验、投资需求与风险偏好，评估客户的风险承受能力，并以书面或者电子文件形式予以记载、保存。
7、证券公司、证券投资咨询机构向客户提供证券投资顾问服务，应当告知客户下列基本信息：
(一)公司名称、地址、联系方式、投诉电话、证券投资咨询业务资格等；
(二)证券投资顾问的姓名及其证券投资咨询执业资格编码；
(三)证券投资顾问服务的内容和方式；
(四)投资决策由客户作出，投资风险由客户承担；
(五)证券投资顾问不得代客户作出投资决策。

五、关于券商如何开展投资顾问业务的思考

证券投资顾问业务的适时推出有利于经纪业务从简单的通道服务向专业化的增值服务转型，是券商经纪业务盈利模式的重大变革.本文从明确投资顾问概念及其意义入手，详细探讨了国内外开展投资顾问业务的经验教训，提出了券商开展投资顾问业务的措施.

六、如何管理操盘手团队？

操盘手分两种人，一种是能够长期稳定盈利的人，这种人不用管理，分配部分资金让他自由发挥，我们做好风控即可，一种是还不能稳定盈利的人，此类人称作交易员，分配部分资金，不能让他们自由发挥，而是让他们严格按照首席操盘手的指令进行下单平仓，同时还要做好风控。
规定必须非常严格，对于多次违规的操盘手必须开除。
操盘手就是为别人炒股的人。
操盘手主要是为大户（投资机构）服务的，他们往往是交易员出身，对盘面把握得很好，能够根据客户的要求掌握开仓平仓的时机，熟练把握建立和抛出筹码的技巧，利用资金优势来在一定程度上控制盘面的发展，他们能发现盘面上每个细微的变化，从而减少风险的发生。

七、如何壮大专业机构投资者队伍

差距就是动力。
中国目前仅全国社保基金、部分企业年金可以投资股市，未来基本养老保险个人账户养老金这一最大的机构投资者，以及机关事业单位与企业双轨制并轨之后庞大的职业年金，加上越来越多企业建立的企业年金、商业保险公司可以运用的资金，将共同组成“ 新国九条 ”中“ 壮大专业机构投资者 ”的主体，成为资本市场稳健发展的中流砥柱。
在未来壮大我国专业机构投资者的过程中，还需要解决如下问题： 相关金融监管法律、法规如何保护以养老金为代表的金融消费者、投资者的权益？养老金投资资本市场需要遵循什么样的规则？投资的基准是什么？养老金如何在资本市场中确保投资的安全性、收益性、流动性？如何利用保险精算技术来规范投资？中国在这些领域应当学习美国的哪些经验、避免哪些教训？这些问题的解决，需要把“ 新国九条 ”中的原则性规定落实到法律、法规、规章的层面，促进中国养老金投资资本市场、养老金融发展、金融监管的立法、修法，使“ 新国九条 ”更具可操作性。

参考文档

下载：怎么管理股票投顾团队.pdf
《股票保价期是多久》
《股票st到摘帽需要多久》
《农民买的股票多久可以转出》
下载：怎么管理股票投顾团队.doc
更多关于《怎么管理股票投顾团队》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/64994161.html