

销售是怎么发掘股票客户股票营销怎么把客户确定下来话术-股识吧

一、股票营销怎么把客户确定下来话术

股票没有营销，只有经纪；

推荐股票，客户给钱了，你就违法了；

100个客户只有一个投诉，就会出问题。

喜欢证券行业的可以去做经纪，做分析师，做柜员，可以自己炒，只要努力就有回报；

不要做这个，没前程，死路。

二、我是做股票销售的，怎么去寻找客又怎么去聊客户呢？

最新股票现货销售技巧与经典话术大全

*：[//wenku.baidu.com/view/9a054ecd25c52cc58ad6be18.html](http://wenku.baidu.com/view/9a054ecd25c52cc58ad6be18.html)

三、股票业务员怎么能找到客户？？

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。

四、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。

五、股票经纪人如何开发客户

发传单可以。
驻点银行或小区也行。

六、如何开发股票客户？哪种方法最好最有效，怎样找到大客户

股票拉业务最好是去那些厂里。
找那些财务室。
找投资。
期货拉业务最好句是去证券公司。
相对比较容易接受。
最好不要找亲戚朋友搞投资，投资有风险。
把亲戚、朋友卖给证券公司赚点手续费。
赔了怎么办？

参考文档

[下载：销售是怎么发掘股票客户.pdf](#)

[《a股股票牛市行情持续多久》](#)

[《股票停牌后多久能买》](#)

[《定增股票一般需多久》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[下载：销售是怎么发掘股票客户.doc](#)

[更多关于《销售是怎么发掘股票客户》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/chapter/36895235.html>