

# 股票销售和贷款销售哪个好做...在武汉做金融投资理财股票的销售好不好做.如题 谢谢了-股识吧

## 一、贷款销售员好做还是房子销售好做

凡是销售工作，都不会轻松，因为现在各行各业基本都是供大于求。

至于说贷款销售还是房产销售哪个好做？相比较而言，房地产中的一手房（新房）销售，要逼贷款销售员好做一些。

因为：房地产尽管一直是舆论争议话题，但房地产发展这二十多年，房价总的趋势是在上涨，除了个别地方，房地产需求也比较旺盛，特别是在国内投资渠道狭窄的现实状况下，房产投资居高不下，房产在通胀的今天，其保值作用十分明显。

一手房的销售人员，就是置业顾问，能依靠开发商强大的平台优势、强大广告和渠道拓客能力、高逼格的案场打造，以及高频次的活动营销，来吸引客户，置业顾问只需要把握客户需求，完成交易促成，即使客户来访少，置业顾问也可以依赖开发商提供的客户名单和整合的渠道，做电话行销和外出拓展。

而贷款销售虽然适用范围更广，无论什么行业都需要资金支持。

但因为这些年关于贷款的丑闻，特别是p2p网贷平台频繁跑路的新闻报道，再加上满大街的贷款理财公司，每天大量的贷款电话骚扰，让很多人觉得这里面骗局居多（实际不是这样，但客户就这么认为），造成贷款行业口碑不好，除非你在四大国有银行做贷款销售，否则销售难度很大。

另外，贷款销售主要的业务模式是电话营销，这些年电话营销已经泛滥成灾，不少客户非常讨厌电话骚扰，成功率很低，对销售人员的信心打击很大，看你能承受的了不。

## 二、做金融销售好吗？底薪低、可是提成很高、这个好做吗这个工作？

金融销售是非常吃提成的，喜欢做并且有较强能力的人年薪过百万很正常。

但是这一行的现状是人才流失率特别高，原因主要是销售类的工作开始的时候成就感比较低，开前几单也比较难，很可能需要从亲戚朋友那里寻求一些帮助。

所以金融销售相对来说不太适合初入职场的小白，更适合有几年工作经验，并且积累了一定人脉的人，但是如果小白能坚持下来，慢慢摸索，后期的发展也是很值得期待的。

销售类的工作特别锻炼人，也比较自由，如果真的有兴趣做并且有一定人脉资源的

，可以尝试一下。  
但是也要提前打打预防针，行百里者半九十，如果没有兴趣或者对销售类工作有些抵触的或者性格本身就不太适合的，还是选择从事自身专业背景相关的工作慢慢积累会更好一些。

### 三、做哪种销售类的工作好些

你面试的这3个都不是太理想，只能相对来说做地推，学点实战拜访经验，暂时还行，不过不是长久之计。

做信用贷款和网络销售一点实际意义也没有。

如果你要做销售业务的话，要做的好其实实业和虚拟都可以，但我周围做业务做得好的拿到高薪的，基本都是欧美大外企（做食品行业、医药行业的居多）销售业务员，进去工资就不低，上海这样的外企销售进去就有6000以上，做个2年左右就能升职到区域销售主管，薪水就在1万以上了，如果运气好，5年左右做到销售大区经理，年薪都在30万以上了。

我周围就有这样的人，建议你从这个思路上去考量。

望采纳我的建议和回答。

### 四、贷款销售是什么样的工作

如果是银行，那么恭喜你获得个比较不错的工作。

这基本不用销售，人家都会来找你。

如果是贷款公司，那么就辛苦了。

公司是骗子公司都不一定，而且能找到的客户一般都是银行不能贷到款的客户，有违法嫌疑。

### 五、现在的金融销售好做吗？比如股票和原油类。

不好做，现在满大街都是投资

## 六、在武汉做金融投资理财股票的销售好不好做.如题 谢谢了

在哪里都不好做，特别是现在金融危机，没有多少人再去盲目的做这些相对的高风险的投资了，那么做理财投资这方面的销售，会更加困难！求采纳

## 七、请问做股票软件销售前景怎么样啊?

现在很多专业不专业的公司都在做股票分析，有一部分还是相当不错的，但问题在于你的分析呢感、能力和势力，最主要的是要守信用。

## 八、做金融销售好吗？底薪低、可是提成很高、这个好做吗这个工作？

金融销售是非常吃提成的，喜欢做并且有较强能力的人年薪过百万很正常。但是这一行的现状是人才流失率特别高，原因主要是销售类的工作开始的时候成就感比较低，开前几单也比较难，很可能需要从亲戚朋友那里寻求一些帮助。所以金融销售相对来说不太适合初入职场的小白，更适合有几年工作经验，并且积累了一定人脉的人，但是如果小白能坚持下来，慢慢摸索，后期的发展也是很值得期待的。

销售类的工作特别锻炼人，也比较自由，如果真的有兴趣做并且有一定人脉资源的，可以尝试一下。

但是也要提前打打预防针，行百里者半九十，如果没有兴趣或者对销售类工作有些抵触的或者性格本身就不太适合的，还是选择从事自身专业背景相关的工作慢慢积累会更好一些。

## 九、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

## 参考文档

[下载：股票销售和贷款销售哪个好做.pdf](#)  
[《胜诉冻结股票之后多久可以执行》](#)  
[《股票价值回归要多久》](#)  
[《股票重组多久停牌》](#)  
[《股票变st多久能退市》](#)  
[下载：股票销售和贷款销售哪个好做.doc](#)  
[更多关于《股票销售和贷款销售哪个好做》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/read/1506285.html>