

股票pz业务员怎么开发客户！怎样开发新客户-股识吧

一、股票业务员怎么才能快速开单？

这需要仔细的了解自己下

问问自己对电脑的兴趣是不是会一直持续很久直到作出成绩

如果没有把握能一直坚持下来 还是选择已经了解一些的证券行业吧

二、客户经理如何开发客户

证券公司对新人应该会有培训的过程，会告诉你怎么拉客户

一般都是先从自己的熟人开始，利用你的和你家人的社会关系

如果你对股票买卖操作的很好，也会有其他不认识的人主动找你。

至于蹲点银行，这个是证券公司和银行协商，确认可以在银行蹲点，再派人过去蹲点。

最好是驻点在银行，接触的人比较多

三、投资理财公司的投资顾问具体怎么开发客户？

1、投资顾问要去找客户的方法有很多，寻找潜在客户是销售循环的第一步，在确定市场区域后，就得找到潜在客户在哪里并同其取得联系。

在寻找潜在客户的过程中，可以参考以下“MAN”原则：M：

MONEY，代表“金钱”。

所选择的对象必须有一定的购买能力。

A：AUTHORITY，代表购买“决定权”。

该对象对购买行为有决定、建议或反对的权力。

N：NEED，代表“需求”。

该对象有这方面（产品、服务）的需求。

2、投资顾问是指专门从事于提供投资建议而获薪酬的人士，它是专户理财服务中非常重要的角色。

客户在接受专项理财服务的过程中，第一个遇到的服务者就是投资顾问，并且投资顾问与客户的沟通与交流将贯穿服务的始终。

投资顾问的任务是帮助客户达成财务目标，为此他需要始终与客户保持全面深入的交流。

四、怎样开发新客户

客户资源开发要解决的是两个问题：一是客户资源的渠道，二是客户资料的平台处理。

对项目的潜在客户要有明确的定位，然后采用多渠道共享客户资源、专属渠道等方式获得潜在客户资料；

然后通过一定的组织或是销售活动，将获得的客户资料资源转化为项目的销售业绩；

客户资源开发工作要形成双向、互动的沟通渠道，而且要能够销售跟进。

这种情况下，各种有针对性的活动是不可缺少的；

客户资源开发工作需要强有力的组织保证，既不能让客户感到厌烦，同时还要组织的流畅。

所以，有力的组织保证，或是良好的活动组织，至关重要。

五、做销售证券客户经理要学习些什么，怎么开发客户？

这需要仔细的了解自己下

问问自己对电脑的兴趣是不是会一直持续很久直到作出成绩

如果没有把握能一直坚持下来 还是选择已经了解一些的证券行业吧

六、怎样开发新的客户？

开发新客户主要就是准确找到需要你产品或服务的人，销售人员一定要像雷达一样，时时刻刻努力寻找潜在客户，并仿效锥子精神，勇往直前，不成功，不罢休。

以下几条就是开发新客户的法则：

1. 每天安排一小时做销售，就象任何其它事情一样，需要纪律的约束。
2. 销售总是可以被推迟的，你总在等待一个环境更有利的日子。
3. 其实，销售的时机永远都不会有最为合适的时候。
4. 尽可能多地打电话。
5. 永远不要忘记花时间准确地定义你的目标市场。

6. 如果你仅给最有可能成为客户的人打电话，那么你联系到了最有可能大量购买你产品或服务的准客房户。
7. 在这一小时中尽可能多打电话。
由于每一个电话都是高质量的，多打总比小打好。
8. 电话要简短。
9. 打电话做销售拜访的目标是获得一个约会。
10. 不要在电话上销售一种复杂的产品或服务，而且你当然也不希望在电话中讨价还价。
11. 电话做销售应该持续大约3分钟，而且应该专注于介绍你自己。
12. 在打电话前准备一个名单。
13. 专注工作。
14. 在销售时间里不要接电话或者接待客人。
15. 充分利用营销经验曲线。
16. 正象任何重复性工作一样，在相邻的时间片段里重复该项工作的次数越多，就会变得越优秀。

七、股票业务员怎么才能快速开单？

9：15分到9：25分可以进行集合竞价委托。

中国的股票开盘时间是周一到周五，早上从9：30--11：30，下午是：13：00：15：00，中国所有地方都一样，以北京时间为准。

每天早晨从9：15分到9：25分是集合竞价时间。

所谓集合竞价就是在当天还没有成交价的时候，你可根据前一天的收盘价和对当日股市的预测来输入股票价格，而在这段时间里输入计算机主机的所有价格都是平等的，不需要按照时间优先和价格优先的原则交易，而是按最大成交量的原则来定出股票的价位，这个价位就被称为集合竞价的价位，而这个过程被称为集合竞价。

集合竞价一般是量大从优，散户只能碰碰运气。

集合竞价时间为9：15-9：25，可以挂单，9：25之后就不能挂单了。

要等到9：30之后才能自由交易。

八、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。

参考文档

[下载：股票pz业务员怎么开发客户.pdf](#)

[《手机开户股票帐户后多久可以使用》](#)

[《股票持仓多久才会亏损》](#)

[《股票公示期满后报批还要多久》](#)

[《股票腰斩后多久回本》](#)

[下载：股票pz业务员怎么开发客户.doc](#)

[更多关于《股票pz业务员怎么开发客户》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/store/34447474.html>