

股票走势不佳客户经理该做些什么在证券公司当客户经理，要管理多少资产才算比较成功？-股识吧

一、进去证券公司做客户经理好吗？

如果你是金融名校毕业，可以到证券公司做非营销岗位的工作，比如分析师、客服部，还是比较容易进的。

如果你不是，一般只能做营销岗位的工作，就是客户经理。

工作就是找客户，做市值。

当然以后看个人能力，也可以晋升为团队经理、区域经理、甚至营业部总经理等等。

其他人力资源、行政等工作，要么你有关系，要么你就是学这专业的名校毕业或者有含金量高的证书、工作经历。

否则不可能，毕竟证券公司都没有小公司。

其实即便此类工作岗位，大都也是有金融教育、工作背景的人转过来的。

在证券公司工作的人，不管什么岗位，最好都有证券从业资格证。

二、股票经纪人的出路

我是上海一家大券商的证券经纪人，出路有3条，一是继续往市场拓展方向发展，成为客户经理，最后成为区域经理，即使做了区域经理也要完成指标，而且任务比一般的经纪人更艰巨。

二是成为证券投资顾问。

三是做操盘手。

这是我们公司的晋升阶梯，在国内所有的券商中，绝对是最畅通的了。

别的公司不清楚。

三、客户经理要做些什么

我也是名客户经理..不过得看你公司规模大不大,我们公司规模在当地是比较大型的,所以我公司的客户经理一般只是出去应酬客户,和客户交流下些新产品,主要工作是

稳住客户的心,为客户和公司争取最大的利益.如果是中小型公司的客户经理,那有点不同,中小型的公司实力不是很强大,需要客户经理多和那些客户交谈公司产品和计划,要花多点时间在客户身上,多让他们了解公司产品的进程和质量.其实总的来说就是想尽办法为公司留住客户!

四、证券公司客户经理怎样找客户？

不做这行好多年，10年离开证券行业，从业资格也过期，做这行对我来说最大的收获是更全面的认识了股市，了解了投资人的心态，自己具备分析能力，能抓住自己能抓住的机会。

五、在证券公司当客户经理，要管理多少资产才算比较成功？

多少资产没有什么用，最主要的是你这些客户是否经常买卖股票，证券经纪人的收入是与佣金挂钩的，就算你手里有再多的资产，这些资产不去交易股票都是死水一滩，要是经常交易那种的客户，几百万的资产都足够你赚的了。

六、证券公司客户经理职责是什么？

我是银行的，什么事都是从基层作起，没有一步登天的工作。
你的职责真的就是拉存款，不过没关系，不是所有人都不给予配合的。
多问问老员工，多带一点微笑，多一分诚恳，一切都会好的。

参考文档

[下载：股票走势不佳客户经理该做些什么.pdf](#)

[《投资人为什么要提前多久买股票》](#)

[《股票买过后多久能卖出》](#)

[《股票从业资格证需要多久》](#)

[《股票上市一般多久解禁》](#)

[《股票退市多久能拿到钱》](#)

[下载：股票走势不佳客户经理该做些什么.doc](#)

[更多关于《股票走势不佳客户经理该做些什么》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/52513063.html>