

# 股票里如何找专家\_\_股票开户怎么找经纪人-股识吧

## 一、股票开户怎么找经纪人

寻找潜在客户是销售循环的第一步，在确定您的市场区域后，您就得找到潜在客户在哪里并同其取得联系。

寻找潜在客户的原则 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。

“潜在客户”应该具备以上特征，但在实际操作中，会碰到以下状况，应根据具体状况采取具体对策：购买能力 购买决定权 需求.M（有）A（有）N（大）m（无）a（无）n（无）"m" 其中：

- M+A+N：是有望客户，理想的销售对象。
- M+A+n：可以接触，配上熟练的销售技术，有成功的希望。
- M+a+N：可以接触，并设法找到具有A之人(有决定权的人)。
- m+A+N：可以接触，需调查其业务状况、信用条件等给予融资。
- m+a+N：可以接触，应长期观察、培养，使之具备另一条件。
- m+A+n：可以接触，应长期观察、培养，使之具备另一条件。
- M+a+n：可以接触，应长期观察、培养，使之具备另一条件。
- m+a+n：非客户，停止接触。

1、准确判断客户购买欲望·对产品的关心程度·对购入的关心程度

·是否能符合各项需求·对产品是否信赖·对销售企业是否有良好的印象2、准确判断客户购买能力判断潜在客户的购买能力，有二个检查要点。

·信用状况·支付计划3、发掘潜在客户的方法一是资料分析法二是一般性方法。

## 二、怎样才能成为炒股专家

一是提高自身知识水平。

包括两个方面，一是经济金融知识，二是股票及股票软件知识。

前者可以买书和网络汲取知识，后者可以从论坛和交流群来提升。

二是提高股票操作水平。

光有理论知识是远远不够的，还要提高股票操作的水平。  
炒股最本质就是买入卖出赚取差价，你要提高的不仅是你的买入点和卖出点，更是要保持这段时间内内心的强大，不因为一点风吹草动而随意买卖，养成绝对的纪律。  
前期可以拿模拟账户锻炼，后期以小资金实战，培养盘感，加强对大走势的把握。

### 三、怎样才能成为一个真正的炒股专家？

必须经过长时间操盘历练，经过实战积累经验，多学，多问，多看，少动，看准了再下手。  
最关键还必须有一个良好的心态，处变不惊。

### 四、股票专家为什么不买股票而去做专家呢

炒股专家有很多。  
看你是要学习课程，还是要找一些有偿荐股，

### 五、炒股类专家有哪些可推荐的

炒股专家有很多。  
看你是要学习课程，还是要找一些有偿荐股，

## 参考文档

[下载：股票里如何找专家.pdf](#)  
[《股票卖出多久可以转账出来》](#)  
[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)  
[下载：股票里如何找专家.doc](#)  
[更多关于《股票里如何找专家》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/subject/3201948.html>