

股票经纪人如何说服顾客 - 证券经纪人该怎么找客源- 股识吧

一、证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先你会被派到银行驻点，银行主任、客户经理手中有大客户名单，只有把关系搞好了你才能得到他们的帮助。

其次你要扫荡单位，越是有钱的单位，越容易找到大客户。

客户你要经常维护，比如过节问候，有问题时帮助他解决，要用心服务。

最关键的是你要成为股市中的高手，能提供给客户建议，并能让他们赚到钱，股市中有了赚钱效应才能有更多的人来，你才可能走向最终成功。

希望你成功

二、证券经纪人要怎样才能拉倒客户

让投资者相信你 这很关键。

三、证券经纪人该怎么找客源

第一个月还是从你的亲戚朋友下手吧 有网点的话自己跑勤快点 多给银行办办事 搞好关系 平时不要老坐在电脑前看盘 没什么看头 主动去发折页 跟他们大堂。

卖保险的搞好关系 他们忙不过来时 要去充当大堂的角色

四、做证券经纪人怎样才能拉到客户？

首先你会被派到银行驻点，银行主任、客户经理手中有大客户名单，只有把关系搞好了你才能得到他们的帮助。

其次你要扫荡单位，越是有钱的单位，越容易找到大客户。

客户你要经常维护，比如过节问候，有问题时帮助他解决，要用心服务。

最关键的是你要成为股市中的高手，能提供给客户建议，并能让他们赚到钱，股市

中有了赚钱效应才能有更多的人来，你才可能走向最终成功。
希望你成功

五、证券经纪人怎么向客户讲解股票

首先确定客户类别，然后在接待客户之前对客户性格，风险承受能力，资金规模，做出相近的分析报告。

个人建议最好在采集到信息之前对客户入市资金有个大概的了解，打算投入多少，最多能承受多大的亏损。

正常接待中客户会首先发问，针对客户发问开始回答。

建议从风险分析方面入手，大盘风险政策风险，交易系统风险，和客户一起探讨他的入市资金何种性质以及何种使用期限。

下一步在你准备的股票池中挑选适合的股票推荐给他，然后给他讲解你推荐的股票组合的投资风格，风险等级，收益概况。

后边的就自我发挥吧，记住经常提示客户风险管理。

六、做证券经纪人怎样才能拉到客户？

首先你会被派到银行驻点，银行主任、客户经理手中有大客户名单，只有把关系搞好了你才能得到他们的帮助。

其次你要扫荡单位，越是有钱的单位，越容易找到大客户。

客户你要经常维护，比如过节问候，有问题时帮助他解决，要用心服务。

最关键的是你要成为股市中的高手，能提供给客户建议，并能让他们赚到钱，股市中有了赚钱效应才能有更多的人来，你才可能走向最终成功。

希望你成功

七、证券经纪人如何抓住客户的心

服务，股票专业知识，

八、证券经纪人该怎么找客源

第一个月还是从你的亲戚朋友下手吧 有网点的话自己跑勤快点 多给银行办办事 搞好关系 平时不要老坐在电脑前看盘 没什么看头 主动去发折页 跟他们大堂。 卖保险的搞好关系 他们忙不过来时 要去充当大堂的角色

九、证券经纪人要怎样才能拉倒客户

让投资者相信你 这很关键。

参考文档

[下载：股票经纪人如何说服顾客.pdf](#)

[《什么股票是一分钟一次》](#)

[《除息后股票为什么会大跌》](#)

[下载：股票经纪人如何说服顾客.doc](#)

[更多关于《股票经纪人如何说服顾客》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/4401980.html>