

转行做股票客户经理该怎么入门，怎样才能做好证券的客户经理-股识吧

一、在别家证券公司开的户，现在要转到我们证券公司，我作为客户经理 需要为这个客户做什么？详细一点 谢谢

首先提醒他转户当天不能做交易，也不要申购新股未解冻的资金，然后再问问客户有没有深圳股票，有的话告诉他你们公司的深圳A股席位号。

销户需要带上身份证和股东卡，如果有深圳转托管的话需要30块钱的转托管费，记得要收据，你应该给他报销。

为了能够顺利转户成功，你可以跟她讲去那边销户的时候说是搬家或者说帮亲忙什么的，这样销户比较容易，不然容易被那边挽留。

然后就是到你们这边来新开，新开的话当天办好之后只能卖股票不能买的，而且当天股票是看不到的。

针对2天的问题，你可以建议客户转户当天先把里面剩余的钱转到银行卡，然后把资金密码改成六个0，跟那边说第二天不去了，让他们直接结息就行。

此外，为了体现诚意，你可以陪他去销户，但是切记，你陪过去只能在门口等着不能进入。

否则就违规了，这个可以跟客户讲清楚，客户会理解的。

还有要注意的就是转户必须要交易时间。

希望能够帮到你

二、想从事股票行业有什么途径啊？难道真的得从客户经理干起吗？本人专科而已先谢谢各位了

你好 我也从事过证券公司 本科学历 呆了两年多 也转正了

---一般没有关系的话都是从客户经理做起的 像有些柜台的都是女生做的

其中几个也是有一定的关系的---还有没有关系的话也有客户经理转到客服专员的

我这边有两个也是先客户经理转正了才转为客服专员的

客服专员大多是打电话做回访 还有解答客户问题

有时还会推销一些产品，如基金之类

三、在别家证券公司开的户，现在要转到我们证券公司，我作为

客户经理 需要为这个客户做什么？详细一点 谢谢

四、做证券公司的客户经理的入职培训，有教炒股入门，和一些技术的吗

你可以多多请教会炒股的同事，什么都要学，或者自己网上找些基础知识来说，刚开始的一段是最苦的，股票评论啦，不过你目前最重要的不是学炒股，是学怎么适应股票炒股软件，可以自己学习相关课程，这是第一步，估计得看你自己的了。入职之后基本都是集中培训一下，有的公司会有管理平台，比较你入职后做的是客户经理入职后会教一些，你要想学炒股的话，主要领会的是营销理念。这个就看你了，不过只是教一些入门的基础知识，下一步就是股票分析，估计也不会教很多

五、炒股新手，客户经理是用来做什么的

- 1.客户经理主要是为客户服务的，比如说最近有什么好股票可推荐，对于投资有什么建议都可以咨询客户经理，当然，炒股这件事还是得靠你自己，别人是永远靠不住的，谁也不能保证你稳赚不赔，毕竟股市有风险，入市须谨慎嘛。
- 2.客户经理主要是靠证券公司向客户收取的佣金做提成，不会向客户直接收费，判断客户经理好坏最直观的方法就是他给你推荐的股票是否能让你赚钱，你向他咨询股票时是否能够真心实意的为你答疑解惑。
- 3.如果去外地开户你必须本人亲自去，因为涉及到照相的问题，不过有些证券公司可以场外开户，也就是说证券公司的人找你办理业务，不需要你亲自跑，但貌似这项业务属于违规操作。至于外地开户最有可能遇到的问题就是如果将来你想转户是一件很麻烦的事情，你得一趟一趟的跑。
- 4.本人不在深圳，不太清楚哪家证券公司服务好。至于佣金是要看你个人投资的资金的多少了，资金越多，佣金也就越低，大部分默认是在千分之二，你要谈的话直接就问能不能降佣金就行，这个没什么不好开口的，一般能降到千分之一点二左右就差不多了，说实话，如果你资金少的话完全没必要在乎那么点佣金，根本多收不了你几个钱，关键看证券公司的服务吧。

六、证券公司客户经理该怎么做

依靠人脉，和相关银行的客户资源

七、怎样才能做好证券的客户经理

证券客户经理作为证券公司和客户之间相互联系的纽带，负有维护双方利益的责任，既要使证券公司获得满意的和不断增长的营业额，又要培养与客户的友善关系。

[编辑本段] 工作内容：

负责拓展销售渠道，开发新客户，销售公司发行或代销的金融理财产品；
负责把证券公司的金融产品和服务方面的信息传递给现有的及潜在的客户；
负责为客户提供金融理财的合理化建议，为客户实现资产保值增值；
负责组织并策划高级营销活动，开发高端市场。

[编辑本段] 职业要求：教育培训：

金融、证券等相关专业专科及以上学历，具有证券从业人员资格。

工作经验：熟悉证券、股票和基金相关的金融基础知识；

具有一定的金融从业经历或金融营销工作经验；

具有广泛的客户资源；

具有良好的沟通能力、客户开发能力；

具有很强的工作责任心、团队合作精神，并且能够承受一定的工作压力。

成功的客户经理的收入是非常可观的。

客户经理收入的高低，并不依赖于职位的高低，是否得到老板的赏识，而是完全取决于其所拥有的客户的价值。

证券客户经理的薪资一般由：“底薪+提成（股票佣金提成+基金佣金提成）+年底利润分红”构成。

[编辑本段] 薪资行情：成功的客户经理的收入是非常可观的。

客户经理收入的高低，并不依赖于职位的高低，是否得到老板的赏识，而是完全取决于其所拥有的客户的价值。

证券客户经理的薪资一般由：“底薪+提成（股票佣金提成+基金佣金提成）+年底利润分红”构成。

[编辑本段] 职业发展路径：

从发展前景来看，金融服务行业可以说是中国发展潜力最大的行业之一。

在今后的五至十年中，中国的个人投资理财顾问行业，可以达到每年数十亿元的市场规模。

无论以什么标准来衡量，这都是一个非常庞大的市场。

更重要的是，这一市场还处于起步阶段，真正着力于这一市场开发的客户经理还不多。

对于及时介入这一市场的客户经理，其领先优势将是非常明显的。
此外，客户经理工作还有很强的独立性。
很多人宁可少赚钱也要自己做老板，因为这样就可以不必看别人的眼色行事，可以有最大的独立自主性。
而作为客户经理，可以说就是拥有了自己的事业，做自己的老板。

参考文档

[下载：转行做股票客户经理该怎么入门.pdf](#)

[《买入股票成交需要多久》](#)

[《川恒转债多久变成股票》](#)

[《股票保价期是多久》](#)

[《股票基金回笼一般时间多久》](#)

[《法院裁定合并重组后股票多久停牌》](#)

[下载：转行做股票客户经理该怎么入门.doc](#)

[更多关于《转行做股票客户经理该怎么入门》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/article/10880470.html>