

证券股票销售好不好~股票销售工作怎么样？-股识吧

一、像女生做金融，证券的销售好做吗？在北京。

也可以，女生做销售做实物可能会更好一些，其实做销售好不好做并不是看哪个行业而是在于自己，哪个行业都有好的销售人员，也都需要好的销售人员，做不做好，不要看你销售什么，而是看你自己能销售什么21世纪一定是全民创业时代，不过最好要看准经济趋势，选对项目 and 行业才最重要，电子商务，连锁加盟，直销行业是21世纪三大趋势。

第一个是投资的多少：直销是白手起家，基本不需要多少资金，传统行业需要大量的启动资金 第二个是风险的大小：直销无风险，创痛行业需要承担大小不同的风险 第三个是收入的方式：直销最终获得的是被动收入，财务自由。

传统行业是获得的主动收入，时间换取金钱 第四个是收入的年限：直销事业获得被动收入可以世袭几代人，传统行业你只要停止工作，企业就马上停止付款但是哪个行业想获得成功都需要付出非凡的努力，否则再好的行业对你都不是最终归宿

二、东方财富股票软件销售怎么样

不错，可以看到主力资金的进出。
而且免费的，比什么买来的软件都不错。

三、

四、请问做股票软件销售怎么样?

这行业很难做的，即然这都能做还有什么销售不能做的，可以卖的东西很多呀，但要做这行业至少要懂股票知识，还要懂软件的使用，要给客户培训.不过干哪个行业也要懂呀

五、中投证券销售人员的发展前景怎么样？

本人财经类专业毕业，从事金融类工作1年，市场营销工作5年，目前是个管理中层。

给你提一些建议：应届毕业生不是很适合去做证券客户经理，这份工作需要你有一定的人脉，通俗点讲是要认识很多有钱的老板，并且有闲钱的那种，因为就目前证券公司所设立的这个岗位看来，只是单纯的以拉入公司资金多少进行考核，每个月都会有任务指标，你以抽佣方式获得回报。

当然，如果你有很强的专业素质，对股票、基金、期货等投资方式很有研究，也能吸引一些人成为你的忠实粉丝，但我相信你现在还没有这个能力。

所以，如果你要做，是会很辛苦的。

就中国证券行业大环境来看，可以说制度不健全，市场比较混乱，存在一定泡沫，进入这个行业门槛不会很高，确实也会有很多机会，但同时也存在很多陷阱，很多证券经纪人都成为了专业骗子。

个人认为销售工作是最能锻炼人的，就我而言，从事销售工作以后学到了很多东西，包括专业知识、待人处事、言行举止等，只要你努力晋升空间也是很大的，建议你从传统类，大品牌的低层销售工作入手，经过1、2年的磨练再考虑后续的发展。

六、股票销售工作怎么样？

正常的股票用得着销售吗，是帮骗子公司当原始股销售吧，那是骗局

参考文档

[下载：证券股票销售好不好.pdf](#)

[《债券持有多久变股票》](#)

[《股票一般多久买入卖出》](#)

[《转账到股票信用账户上要多久》](#)

[下载：证券股票销售好不好.doc](#)

[更多关于《证券股票销售好不好》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/30234360.html>