

# 怎么让客户有投资的意向买股票 证券经纪人怎么向客户讲解股票-股识吧

## 一、我是股权投资基金管理公司项目讲师，怎么才能尽可能的让客户投资？

您说的其实是如何发展投资人的问题，在讲解项目的过程中我认为可以注意以下几点：1、讲解前一定做足功课，研究清楚客户结构，特征，认知水平等诸多问题。目的就是知彼知己，有的放矢。

2、在组织投资项目说明会前，建议将客户细分，不能参差不齐。

根据客户情况，以客户感兴趣的，听得懂的，图文并茂、深入浅出或是诙谐轻松娓娓道来的方式与准投资人交流、交心、交朋友。

3、所以客户最终的关注点都是合法+高收益+低风险，项目讲师只有经过千锤百炼不断提升自身业务素养，才能真正赢得客户信任。

以上建议也是我平时工作的一点心得，希望对您有所帮助。

## 二、做证券经纪人如何去跟客户介绍股票，如何让客户相信自己？在申万实习

1、介绍股市目前的行情以及位置  
2、房地产市场没有太大机会  
3、存银行虽然很安全但是不敌货币贬值  
4、可以适度投资股市进行保值  
5、股市中还是有很多值得投资的领域

## 三、如何说服投资股票的人投资外汇

大的思路不应该是说服他放弃股票，转投外汇。而是将外汇作为投资组合的一部分，以分散风险。具体说服中，列出明细的收益数据就可以了。

## 四、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。

## 五、如何拉到客户的投资

要具备几个好的前提条件：1，计划要新，填补市场空白；

2，要用同类型方案操作经验；

3，获利前景明朗；

4，资金周转周期短；

## 六、怎么样流程才能买到股票

到具备证券经纪业务的证券公司开户，平时我们经常听到的那些证券公司基本都具备经纪业务资格，比如国泰君安，招商证券，广发证券等。

开好股票账户后到证券公司的网站下载安装一个交易软件，打开交易软件输入股票资金帐号跟密码就可以进行股票交易了。

## 七、怎么拉客户投资？说服客户？

了解客户心理，了解自己产品，有说服力，对自己对产品都自信

## 八、股票投资有什么技巧?

- 1.树立正确的投资理念。
- 2.学习股票分析的方法。
- 3.实践 - - 找出适合于你自己的方法。
- 4.把该方法标准化。  
系统化。
- 5.不断的修正.....

## 九、如何说服投资股票的人投资外汇

### 参考文档

[下载：怎么让客户有投资的意向买股票.pdf](#)

[《股票为什么有大单买入但股价下跌》](#)

[《市盈率亏损的股票为什么还要》](#)

[《股票怎么看持有量》](#)

[《炒黄金能实现财富自由吗》](#)

[《终止增持是不是利空》](#)

[下载：怎么让客户有投资的意向买股票.doc](#)

[更多关于《怎么让客户有投资的意向买股票》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/36613304.html>