

股票销售是怎么拉客户的_股票营销怎么把客户确定下来 话术-股识吧

一、如何拉客户炒股

用赚钱效应引诱，和经济危机威胁。

二、股票经纪业务员外出拉业务的具体工作？

大券商在银行有营销网点，你每天就在银行大堂发公司的宣传折页，和客户攀谈，留联系方式，拉客户。

小券商没有网点，你只能去大街拉客户。

确实很辛苦，尤其是开始的时候，能坚持下来的人比例很少。

三、做销售，如何拉客户？

做销售首先得了解是销售的什么产品，才能决定如何需找客户，需找什么样的客户？销售过程其实就是一个广种薄收的过程，得通过陌生拜访、网上需找等手段来积累客户源，再通过电话销售等形式圈定意向客户，最后可根据意向客户再上门拜访

四、证券公司的投资经理那么懂股票,为什么还要到公司上班拉客户

因为如果自己投股票存在的风险当然是自己承担，但是当投资经理赚取佣金却是稳赚不赔，风险规避吧，嘿嘿，反正用的不是自己的钱

五、刚应聘证券经纪人，现在考核期，但是我不懂股票怎么去拉

客户呢，考核过不了就完了

不会吧，证券经纪人都是要经过考试的，而且以后接触多了慢慢地你不学都会懂了，现在拉客户是比较难的，毕竟大盘整个环境不是很好，有些经纪人每天都要给很多潜在客户打电话，特别是嘴要活络，要甜，就像一个推销员一样。证券经纪人做的好的话收入很高的，要看你怎么努力了。

六、股票营销怎么把客户确定下来话术

股票没有营销，只有经纪；
推荐股票，客户给钱了，你就违法了；
100个客户只有一个投诉，就会出问题。
喜欢证券行业的可以去做经纪，做分析师，做柜员，可以自己炒，只要努力就有回报；
不要做这个，没前程，死路。

七、股票经纪人怎么拉客户

其实拉客一词是不对的，因该是以热诚的态度对待你的工作，研究顾客的心理特征。
介绍你所在公司的特点，费率、佣金、股票基础培训等方面的信息。
感动顾客。
千万记住顾客是上帝，没有了顾客你就一无所有。
以真诚的心换取顾客的信任。
建议：学习营销心理学。

参考文档

[下载：股票销售是怎么拉客户的.pdf](#)
[《股票大单砸盘 什么意思》](#)

[《炒股用的多屏电脑什么牌子好》](#)

[《股票上市开板是什么意思》](#)

[《天弘基金怎么取消》](#)

[下载：股票销售是怎么拉客户的.doc](#)

[更多关于《股票销售是怎么拉客户的》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/46464331.html>