

金融股票基金销售工作怎么样_我想进证券公司做销售，请问合适吗？-股识吧

一、证券交易所卖基金销售底薪一般多少，一个月能开多少钱？有发展吗？

老实跟你说吧假如是业务员，一般的人都是没有底薪的（即使有也不超过1K）主要是靠提成。

我在证券公司做了4年

二、应届生求助，做金融销售怎么样

在人们心目中，金融业销售人员是一群备受客户尊重，收入甚高的人才，他们通常以“顾问”的身份出现，为客户提供个性化理财策划，让客户在使用金融理财产品的同时，获得更先进的理财理念。

但在他们自己看来，这仅仅只是光鲜的表面，更多的是不为人知的辛酸和无奈：巨大的业绩压力，工作中的付出得不到有效的回报，甚至有时候不得不面对销售职场上的潜规则。

三、证券营销工作好做吗？待遇如何？工作累不累？是正式工吗

证券销售那就是经纪人了，很容易进去的，待遇不太好，很多工作都会有点累，心态好就心里有点甜了。

拉人去开户，没什么前途。

四、私募基金销售能做吗，有前途吗。股权销售类？

私募要有私募牌照才合法。

像中信集团的中信投资就有私募牌照。

私募的收入提成比公募高，但难度也高，客户要自己找，不像公募是固定的。

至于前途，取决于你在公司的名气，如果是中信，做几年渡层金，可以去小公司当高管。

如果起步公司没名气，那就看你做的私募基金有木名气。

五、做金融销售好吗？底薪低、可是提成很高、这个好做吗这个工作？

金融销售是非常吃提成的，喜欢做并且有较强能力的人年薪过百万很正常。

但是这一行的现状是人才流失率特别高，原因主要是销售类的工作开始的时候成就感比较低，开前几单也比较难，很可能需要从亲戚朋友那里寻求一些帮助。

所以金融销售相对来说不太适合初入职场的小白，更适合有几年工作经验，并且积累了一定人脉的人，但是如果小白能坚持下来，慢慢摸索，后期的发展也是很值得期待的。

销售类的工作特别锻炼人，也比较自由，如果真的有兴趣做并且有一定人脉资源的，可以尝试一下。

但是也要提前打打预防针，行百里者半九十，如果没有兴趣或者对销售类工作有些抵触的或者性格本身就不太适合的，还是选择从事自身专业背景相关的工作慢慢积累会更好一些。

六、私募基金销售能做吗，有前途吗。股权销售类？

私募要有私募牌照才合法。

像中信集团的中信投资就有私募牌照。

私募的收入提成比公募高，但难度也高，客户要自己找，不像公募是固定的。

至于前途，取决于你在公司的名气，如果是中信，做几年渡层金，可以去小公司当高管。

如果起步公司没名气，那就看你做的私募基金有木名气。

七、证券交易所卖基金销售底薪一般多少，一个月能开多少钱？有发展吗？

老实跟你说吧假如是业务员，一般的人都是没有底薪的（即使有也不超过1K）主要是靠提成。

我在证券公司做了4年

八、我想进证券公司做销售，请问合适吗？

1、销售模式。

通过培训增加专业知识和沟通能力，然后通过合作网点接触潜在客户，再进行营销；

2、陌拜是方式之一，对新人我一般不建议，通过驻点营销效果可能更好。

以后客户多了，人脉就广了；

3、这个工作是否适合你，还是看个人的特质和努力程度。

另外关注一下公司的考核流程，是否达到一定量就不再有持续表现要求；

4、晋升看公司的考核制度，不出营销，有客户规模做大和管理层级提高两个；离开营销有客户服务和咨询（算不上提升）可选（有的公司不让）

参考文档

[下载：金融股票基金销售工作怎么样.pdf](#)

[《核酸检测股票能涨多久》](#)

[《大股东股票锁仓期是多久》](#)

[《股票回购多久才能涨回》](#)

[《股票abc调整一般调整多久》](#)

[《股票一般多久一次卖出》](#)

[下载：金融股票基金销售工作怎么样.doc](#)

[更多关于《金融股票基金销售工作怎么样》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/64343334.html>

