

股票客户怎么切入—怎样把股票群人开发成自己的客户-股识吧

一、针对新入手炒股人员，如何对炒股客户交谈指导？

 ;

 ;

 ;

既然有客户想入市，先抓住他的“心”你就有了70%以上的胜率！抓住客户的心理，进去股市的人都是想赚钱，你就要在交谈当中试探出他是打算做短线还是长线，资金多还是少，从种种方面下手。

买股票的人，看股和买股的方法都不一样。

所谓，一样米养百样人。

在谈话过程当中，熟知他是以什么样的看股方法与其交流，比如：看K线的看日线的，看利好的，看业绩的，看筹码的，看主力动向的等等。

找到正题就从当中切入，他会跟你聊的津津有味。

（到这里你就已经为自己赢得了50%的筹码了）

其二，在你眼中他还是一个新股民，有些股票知识肯定没有你来的专业。

在他说错的时候，不要直接的反驳，你要做到的是跟他打太极拳，慢慢扭转他的思想！第三，用你足够专业的知识，给他推荐个股票，让他相信你的能力！（这点可有可无）

二、做股票经纪人如何拉到客户啊

1、股票经纪人工作内容和作为公司正式员工的客户经理一样。

提成和正式员工一样，但是没有任何保障，不享受最低工资标准，没有五险一金。

要想拉到客户，可以从以下几个方面入手（1）每天在上班前先看一下，中国证券报，上海证券报，证券时报，也可以到相关的证券网站上去查询一下。（2）到公司后，要看一下国内的每日晨会内容，如中金，申万，招商，中信，成都建投等多家的每日晨会。（3）关注一下自己股票池里面是否有相关信息的公布。（4）给客户做出操作计划，同时也要介绍一下周边股市的情况。

（5）盘中一直关注股票池的异动情况，尤其是你客户的股票，好好利用股票短信预警这个功能为你的客户做好预警提示。

（6）查一下投资策划与个股研究报告。（7）收盘做功课，总结今日盘面的特点，可多可少内容，找出一些形态较好的个股，然后再查相关的基本面资料。（8）每天

强迫自己写一份投资建议书送给客户，模仿研究所的正规模式.力求实用，不求表面的格式，尽量要结合基本面与技术面分析。

2、股票经纪人的职责是在证券交易中，代理客户买卖证券，从事中介业务。

这就是说，在证券交易中，广大的股票投资人相互之间不是直接买卖证券的，而是通过股票经纪人来买卖证券的。

股票经纪人作为买卖双方的中介人，是这样代理客户买卖证券的：它询问证券买卖双方的买价和卖价，按照客户的委托，如实地向证券交易所报入客户指令，通过证券交易所，在买价和卖价一致时，促成双方证券买卖的成交，并向双方收取交易手续费（佣金）。

三、怎样把股票群人开发成自己的客户

把你自己的交易实盘展示出来，只要你有水平

四、如何和做股票的大客户沟通?

只要你能证明自己具有比他们更强的操盘能力，他们会主动找你沟通的。

五、证券经纪人在银行驻点怎么和客户聊，如何切入

展开全部一般是你驻点的时候就玩股票，他们有人就会上来询问，你就用专业的知识给他讲解下，不一定要他马上转户，先和他套近乎 加QQ

参考文档

[下载：股票客户怎么切入.pdf](#)

[《股票通常会跌多久》](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)

[《股票成交量多久一次》](#)

[下载：股票客户怎么切入.doc](#)
[更多关于《股票客户怎么切入》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/67880392.html>