# 股票电话营销工作怎么样\_做股票金融电话销售怎么样? 是骗人的吗?未来的前景怎么样?-股识吧

## 一、东方财富网电话销售薪资待遇怎么样?

培训一周,每天补助20块钱,然后过后试用期,试用期没有时间的,什么时候业绩 到了2万,什么时候转正,试用期的工资按一天五十元来计算,一个月20多天,你 的工资也就是一千多点,还达不到上海最低工资标准,每天上班时间9点到晚上八 点半,你早晨迟到一分钟,这个月没全勤奖,要扣钱,但是你走的越晚老板越高兴 ,你培训的时候,有个人事部的会告诉你他们实行的不定时工作制,她们或许有后 台背景吧,每天上班将近12个小时,每周上班六天,竟然没有加班费,2万以下没 有提成的,然后两万开始有提成,4-8个点不等,你只有做到20万才能拿到最高点 的提成,不过看目前股市行情,软件未必好卖加班暗无天日,不知道这样的公司 怎么上市的,更让人纳闷的是竟然没有一家媒体曝光,再就是说说他们的严格机制 ,每天你可以带着电话上班,但是决不允许你开机,也不允许你把手机放到桌面上 ,每天有个保安会监视你,各个楼层的监控会监视你,发现你打电话罚款两百,更 要命的是,你哪怕在公司楼下,楼下的花池旁打个电话也是要罚款的,我不知道这 家公司为啥会变态到这样,难道给朋友打个电话都要监控起来么?你把所有客户的 电话都隐藏起来,我们不得而知,我们有必要拿着自个的手机给客户打电话吗? 整栋楼有300来个销售,除了前面五十名顶尖销售能月入五千以上,中间部分业绩 平平,只有几千块,而后面的拖后腿的业绩人员工资也就只有底薪而已,最后往往 是刚进公司的新员工,每天拿着五十块钱过日子

## 二、电话销售股票能挣钱吗?

如无证券咨询资格,则属于违法成份较大,一旦坐牢即使最争钱也没有任何意义!

## 三、在厦门做股票电话营销怎样

很难,上当的都是年纪大的,说实在话,那是个骗人的职业,我有个朋友,是电话推销股票软件,工作很不稳因为股市本身没有常胜将军,除了巴菲特,这位朋友,建议放弃吧

## 四、电话销售股票怎么样?一般工资多少?违法吗?

工资4500一月

## 五、房产顾问和股票电话营销哪个好?

- 1.房产顾问优于股票电话营销;
- 2.虽然现在房产市场受到政策的打压,但长9看还是会好起来的,会比其它的行业坚挺;
- 3.股票电话营销是否合法,请楼主3思。

#### 六、电话营销的工作好吗?

电话营销只是销售的一种方法。

但是,有些时候可以取得意想不到的效果。

那么,如何做好电话销售,是很主要的。

说的再多也只是纸上谈兵,实践才是最主要的。

首先要有思想准备和压力准备,因为你会有50%的失败,50%的成功。

一:策划你的电话.1 态度准备.2确立目标.3安排工作环境.4 掌握产品知识.5 了解客户1. 准备传递的信息二 与拍板人接触.1 以礼貌赢取接线人接纳.2 打造第一印象.3得到拍板人的姓名.4 解除接线人的戒心.5 凭气势突破防线 三别出心裁的开场白.1 感染力的构成因素2 施展个性语言魅力.3 5W案例.4 开场白设计四 推介你的产品.1 聆听客户需求.2 识别客户的需求.3 五种产品推介技巧五 战胜异议.1 嫌货才是买货人.2 异议产生的原因.3 处理异议的原则.4 处理异议的技巧六 成交的技巧.1 克服阻碍成交的心理倾向.2 发现购买信号.3 成交法则.4 有效成交技巧

## 七、做股票金融电话销售怎么样?是骗人的吗?未来的前景怎么 样?

这个工作本身没问题,问题就是看你找到公司靠不靠普,现在金融公司鱼龙混杂, 你要了解好公司。 金融方面的工作待遇相比其他工作要高很多,做好的话,一年有车有房取老婆,呵呵,不过一样要看公司是不是靠谱。

## 八、证券公司电话销售工作怎么样

证券公司的年收入弹性很大。 股市有大行情,交易火爆时,证券公司就挣大钱。 早几年最火的时候,证券公司人均年收入达七十万以上,效益好的上百万。 目前证券公司不火,也有二三十万左右的年收入。

## 九、电话销售股票能挣钱吗?

好,当然好。 你做的好当然稳定啊。

## 参考文档

下载:股票电话营销工作怎么样.pdf

《当股票出现仙人指路后多久会拉升》

《股票交易后多久能上市》

《股票大盘闭仓一次多久时间》

下载:股票电话营销工作怎么样.doc

更多关于《股票电话营销工作怎么样》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/author/12358954.html