

# 跟炒股的人怎么打招呼 - 跟合作的股票高手怎么沟通- 股识吧

## 一、进入新的股票群里怎样跟人打招呼

如果你是做投资的 自然会有人来和你说话的。

一味的推荐给购买股票。

只是想单纯的学习股票知识的话 还是去橙牛tv看看，没人推荐购买任何产品。

## 二、跟合作的股票高手怎么沟通

股市上的绝大多数人希望直接把别人的方法拿来用，希望找到个神奇的指标来帮助自己赚钱。

这种思维是典型的以为找到屠龙宝刀就能威震江湖了，而实际上，如果没有深厚内力和高超技艺来驾驭，屠龙宝刀比菜刀的用处多不到哪里去。

须努力提升自己对市场理解和认识，在游侠股市中模拟训练，这是想在股市有所造诣之人的唯一途径。

大家共勉！

## 三、进入新的股票群里怎样跟人打招呼

第一，先买基本书读读，对股市有个正确的了解，包括基础知识和股票的技术分析  
&nbsp; ;

第二，模拟炒股，用个小本子虚拟炒，找找感觉&nbsp; ;

第三，对盘面有一定感觉后，少投入些玩玩&nbsp; ;

只有经历这些你才会对股市有新的认识，才知道如果下手&nbsp; ;

然后&nbsp; ;

首先多了解一些股票的基本知识，和股票的一些基本理论，比如一些不懂的股票专用名词。

理解了这些。

在去钻研一下历年股票的状况，在把理论用在实践中，多看看一些关于股票的电视节目和有关杂志。

如果你发现不容易懂一些问题就向一些懂的人讨教一下。

一旦你发觉很容易的话，可以在当地的证券市场观摩一番，熟悉了那里的一些系统方式，就可以自己买买试试了。

如果你要谨慎些的话，可以和有炒股经验的人一起试看。

当然一开始就要把握好手中的钱，少买买看，觉的不错的话，你就可以大买些了。

当然千万不把整个人陷入股票之中，因为这不是炒股的目的是。

如何学习炒股是很多股民所迫切关心的问题，可能还没有这样的专业学校，炒股流派很多很杂，短线、中线、长线、技术面、基本面，掌握何种武器，运用于股市很难很难。

买卖谁都会，但是赚钱又有几个人。

如何入门，我根据自己的学习思路，结合自己的实战，楼主是新手的话，不妨平时多看看炒股方面的书籍，不论是理论方面的还是个人的炒股心得，都可以涉猎下，有所启发的。

推荐你一个工众号，xinshouchaogu，希望你可以从里边真正学到技术。

一、学习  ;

1、  ;

了解股市知识：看《炒股必读》、《股市理论》。

2、  ;

掌握炒股理论：如：《道氏理论》、《波浪理论》、《电脑炒股入门》、《精典技术图例》、《分析家筹码实战技法》、《陈浩先生筹码分布讲义》。

  ;

3、  ;

看一看分析逻辑：如：《投资智慧》、《投资顾问》、《证券分析逻辑》。

  ;

4、  ;

看看股市小说，培养心态：《大赢家》、《股民日记》、《风云人生》。

5、  ;

阅读大师书籍：如：黄家坚的《股市倍增术》；

唐能通的《短线是银》之一、之二、之三、之四；

陈浩、杨新宇先生的《股市博弈论》、《无招胜有招》。

  ;

二、研究  ;

1、  ;

最少熟悉一种分析软件。

推荐使用《分析家》或《指南针》。

  ;

2、  ;

用时空隧道（分析家、指南针都有）运用技术指标分析历史，进行实战演习判段。

  ;

### 三、实战  ;

1、  ;

少量资金介入  ;

2、  ;

形成一套属于自己的炒股方略  ;

第一，ST股坚决不碰，这就是根据公司的业绩来选股票，但并不是非要买业绩最高的股票，因为它的股价太高了.  ;

第二，关注成交量，如果放量上涨，或者是放量下跌，坚决不追.一旦缩量坚决杀进.  ;

第三，如果被套，坚决不割肉.等待补仓，赚差价.(注意："用兵不疑，疑兵不用")&nbsp; ;

四、也是最重要的一点，要有良好的心态

## 四、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）

## 五、请问怎么才能和炒股的人聊上天呢，怎么要炒股的人相信我？

只谈股经，不讲其它，就行。

## 六、如何与股民沟通？

别总想着推销自己的业务 先让客户接受你把  ;  
先推销自己 再推销自己的产品 祝你一切顺利

## 七、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。

## 参考文档

[下载：跟炒股的人怎么打招呼.pdf](#)

[《股票改手续费要多久》](#)

[《小盘股票中签后多久上市》](#)

[下载：跟炒股的人怎么打招呼.doc](#)

[更多关于《跟炒股的人怎么打招呼》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/28002957.html>