

现在股票销售怎么拉客户、证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有-股识吧

一、证券公司的客户经理是怎么拉客的？

客户经理就是拉客户的了，是跑业务的活。

一般情况下底薪都是几百块的，主要是靠提成。

做的好的客户经理月收入上万甚至更多，做的不好的就比较狼狈了。

如果你有一定的客户资源或者对期货行业很感兴趣抱有很乐观的想法，你就可以尝试一下。

不过你首先得明白你前几个月会比较苦，这是一个过程！做好了那钱就好赚了。

祝你好运~~~~~

二、证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有

大部分证券公司经理先招揽客户有两个渠道：1.银行渠道，通过银行柜台前发放传单，推介自己证券公司，当这些潜在客户有意向时，可能会找到你的名片，给你打电话。

另外，必须与银行工作人员处理好关系。

通常人们想炒股时都会去银行咨询相关的问题。

如果你跟银行的工作人员处理好关系，他们就会把客户介绍给你。

另外，在自己已有客户中建立联系。

通过转介绍的方式获得客户。

物以类聚人以群分么，通常有相同爱好的人会在一起讨论大家一起感兴趣的东西。

跟自己已有客户处理好关系，能获得不小收获。

2.社区街道等渠道。

类似房地产中介形式的，这种渠道特点是：全面撒网，重点捕鱼！成功率较小。

营销学来讲，这种营销渠道针对性不大！

三、证券客户经理怎么拉人开户啊？什么方法比较有效？

自己必须要懂股票！先交朋友后做生意！取得信任非常重要！！！

四、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。

五、如何拉客户炒股

自己必须要懂股票！先交朋友后做生意！取得信任非常重要！！！

参考文档

[下载：现在股票销售怎么拉客户.pdf](#)

[《发行单位什么时候应该征收印花税》](#)

[《股票回购融资是什么意思》](#)

[《国银股票今天怎么样》](#)

[《牛市什么时候上涨最好》](#)

[下载：现在股票销售怎么拉客户.doc](#)

[更多关于《现在股票销售怎么拉客户》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/36900094.html>