

# 如何做好股票网络销售怎样做好股票网络营销员？-股识吧

## 一、股票网上交易如何操作？

网上炒股的详细步骤：1、到证券公司营业部有银证转账第三方存管业务的银行办一张银行卡，带上本人身份证和银行卡在股市交易时间到证券营业厅开办股东帐户（股东卡登记费一般90元，也有的营业部免费），营业部给您一个客户资金帐户（一般利用资金帐户登录交易系统）；

股票的交易时间是每周一至周五（节假日休市）9：30-11：30、13：00-15：00.集合竞价的时间是9：15-9：25，其中9：25-9：30是不可撤单的时间。

2、办理网上交易手续；

3、开通银证转账第三方托管业务；

以上3条都必须是本人（带身份证）亲自办理，代办不行4、下载所属证券公司的交易软件（带行情分析软件，如大智慧、通达信等）在电脑安装使用；

&nbsp; ;

&nbsp; ;

&nbsp; ;

一般用客户资金帐号登陆网上交易系统，进入系统后，通过银证转账将银行的钱转到证券公司就可以买股票了。

&nbsp; ;

&nbsp; ;

&nbsp; ;

开户的当天就可以买深圳的股票，第二个交易日可以买上海的股票。

当天买的股票只能第二个交易日卖出（T+1），卖出股票的钱，当天可以买股票，第二个交易日才可以转到银行（T+1），转到银行后，马上就能取用。

## 二、怎么样在网上进行股票买卖？

开个证券账户就可在网上操作了

## 三、怎么可以做好股票软件销售员，入手需要了解些什么？

要做好股票软件销售员，首先要学会选客户看人。

要记住，再好的股票软件，盈利能力充其量也只能达到一个中等偏上水平的操盘手。

所以，选什么样的客户，相当重要。

一般来说，你要选择盈利能力较差，总体跑输大盘的客户。

这些散户是非常希望有一款软件来辅助他们的，这是一类比较容易开发的人。

比如说，去年大盘跌了20%多。

有很多客户被腰斩的，这类最适合开发。

而对于有一定水平的，甚至专业人士，去年能不亏，或者盈利的，我劝你就不要试图开发他们了。

如果他们盈利能力和你推销的软件盈利能力相当，傻子才会出钱买这样的软件，而如果他们超过了你的软件，你向他们推销，无异于关公面前耍大刀，他们也许还会认为你是个骗子。

说不定他们拿专业问题考你，你都答不上来。

所以，选择适当的客户人群相当重要。

很多业务员打了N多电话，销售量却不理想，是因为他们没有找到正确的人群。

要做好销售，不是逮到人就推销；

要能理解客户的需求才行。

## 四、怎样做好股票网络营销员？

方法是人想出来的，渠道多了，网络发帖，开办个人网站，博客，凡是能够有人看得到的地方你就广撒网。做营销员很辛苦的，而且要受得了别人的白眼和挖苦。既然要做股票营销员，你就要了解财经知识，金融市场学，营销学，以及人际关系处理技巧。总之是越多的扩展自己的知识面越好

## 五、怎么做才能提高网络销售的销售量

我个人认为！现在的销售已经不单单是质量和服务的竞争！也不仅仅是广告和产品外观的竞争，应该更加体现在你的企业品牌和产品品牌的作用下！首先卖产品要让客户先了解你所在公司的背景！企业精神等。在从情感化的角度来引导消费者到精神层面！以精神来引导消费者！这是销售的最高无形资产！通过无形来贯穿有形！要充分利用30秒营销！真正的三十秒营销不是说让你在30秒以内把话说完，而是让你利用三十秒来争取2个3个或4个三十秒！在这中间利用产品的优势来争取消费者

！别人是通过物质单方面争取，而你是通过精神和物质双面争取！而且你比他们有个更大的优点，那就是有机会做公关！这是非常厉害的销售手段！多看看公关的书！正所谓 一生二 二生三 三生万物 通过公关达到传销，直销，分销三向结合！在售后中，你要自我创新！找到服务差异话！在服务中添加情感化！你要记住一点！那就是现在的企业竞争归根揭底就是一个产业链和另一个产业链的竞争，你把细节这样的东西做好只能做好你表面，但是内涵呢？客户都是一步一个脚印的走过来的，他们接触到的东西实在太多了，包括业务员，细节很多业务员都做的到而且做的很好，但是实在性的内涵呢？有几个业务员做的到位的？相信不多，首先你要了解你客户的行业，市场所在地位，他的竞争对手是什么样的？你的客户和他的竞争对手最大的差距在于哪里，然后在说有了你的产品能给他带来什么好处，这样你的销售才会得到肯定和效果，细节固然重要，但是没内涵才是让客户最反感的要素 记住2点：面带微笑，满怀信心 售后做好公关 希望我的答案能帮到你：)

## 六、怎样在网上进行股票交易？

1.股票的网上交易都是通过证券公司的，你到证券公司开户后，证券公司会给你一个帐号，同时将你的银行卡和证券帐号关联起来，你在网上直接将银行卡里面的资金转入证券帐户，然后在网上操作买卖。

开户费用是根据你选择的开户公司决定的，一般在100以内。

2.开户之后你回家在网上下载这个证券公司的软件，安装，然后输入你的帐户帐号秘密进入，将关联的银行卡上资金导入证券帐户。

在交易时间段（周一到周五，早上9点30到11点30，下午1点到3点）就可以买卖交易股票。

3.交易费用 1.印花税0.1%

2.佣金0.2%-0.3%，根据你的证券公司决定，但是拥挤最低收取标准是5元。

比如你买了1000元股票，实际佣金应该是3元，但是不到5元都按照5元收取

3.过户费（仅仅限于沪市）。

每一千股收取1元，就是说你买卖一千股都要交1元 4.通讯费。

上海，深圳本地交易收取1元，其他地区收取5元 4.实用学习

股票基础知识讲座如何分析均K线：

第一讲：[\\*：//player.youku\\*/player.php/sid/XMzgxMzExNg==/v.swf](http://player.youku.com/player.php/sid/XMzgxMzExNg==/v.swf)

第二讲：[\\*：//player.youku\\*/player.php/sid/XNDc3NDk1Mg==/v.swf](http://player.youku.com/player.php/sid/XNDc3NDk1Mg==/v.swf)

第三讲：[\\*：//player.youku\\*/player.php/si](http://player.youku.com/player.php/si) 股票知识的书籍（电子版）网站，下面三个站点的内容比较适合初学者，你看看吧。

[\\*：//\\*8nn8\\*/zt/gssm/股市扫盲](http://*8nn8*/zt/gssm/股市扫盲) [\\*：//\\*left-in\\*/stock\\_study\\_1.htm](http://*left-in*/stock_study_1.htm) 股市入门基础

[\\*：//finance.sina\\*.cn/stock/blank/xgmg1.shtml](http://*finance.sina*.cn/stock/blank/xgmg1.shtml) 股民入市全攻略

先要提醒你，股票市场始终是有风险的，不是传说中那么容易挣钱的。

作为新手，不建议你一开户就购买股票，买股票不是你说的那么简单，都是一样，股票也有好坏之分，要筛选，这样你做股票才能挣钱，不然你盲目的买入，可以说90%都是亏损的。

股票的买入和选择要根据你操作想法来决定，是做短线呢？还是做长线呢？在大盘振荡的时候怎么做，在大盘稳涨的时候怎么做。

所以不是你单一的那么考虑。

比如说你要做长线投资，就是买了后放个2-3年的时间，选择这种长线投资的股票就要看该公司的业绩，基本面，成长性，国家政策扶植等方面。

一般在中国的股票市场里面，大盘蓝筹基本都适合做长线。

如果做短线的话，你就要去看最近的题材炒作，政府短期的消息面，股票市场里面资金的流向等消息。

这些东西我只是简单的说，具体说的话肯定说不完的！建议你每天可以关注下中央的财经频道的报道，网络上可以选择新浪财经，东方财富网。

理论学习和时机操作要结合，作为新手，不建议你一开始投入太多，尝试的少量投入，把理论和实际结合起来，这亿小分布资金仅仅当作学费，亏损了也不严重，挣钱了更好，当你感觉自己基本摸清股票市场之后，再慢慢加大资金的投入！

希望建议对你有帮助，再次提醒你股票市场有风险，慎重操作

## 七、求助如何进行股票网上交易

首先，你要成为一个股民，先要到相关部门注册、购买“股东代码”，这是炒股人所必须遵守的，无论你是在网上炒，还是在传统的股市。

开通手续：1、办理网上交易的股民均应携带：本人身份证原件，股东账户卡和资金磁卡到证券营业大厅办理。

2、请仔细阅读《网上委托风险揭示书》并认真填写《网上委托协议书》。

3、投资者经三证验证后可领取“CA证书”（一张软盘）。

为了保障用户的帐户安全，用户所使用的CA证书需要一年更换一次，在需更换证书时，系统将提示你插入磁盘，系统自动将证书拷贝到磁盘上，然后您拿此磁盘到证券部去更换即可。

综合考虑后，找到合适的券商、网站，在相关的证券营业部妥善办理了有关开通手续后，就可以正式使用网络炒股了。

开始操盘 下载软件 网上炒股，只要在网上下载免费的客户端程序就可以进行了。这种炒股方式是使用一种独立的、专用的委托软件系统，可与现行的各种股市分析软件配合使用。

在办理了相关开通手续并正确安装了本委托软件系统后，依然可以沿用原有的股市分析软件进行行情分析，同时可随时调用本软件系统进行委托下单、查询操作。

软件一般是免费下载的。

一般炒股软件的平台要求不是很高，只要有一台Intel486CPU、8MB以上内存的电脑，操作系统可以是Windows95以上版本，接通宽带。

按照软件提示完成安装，并成功接入该证券网站之后就可以收看即时行情、做实时分析、盘后分析、浏览最新的证券信息等。

网上委托下单 委托下单功能需要你到当地与该系统有合作关系的银行或证券营业部开户后才能启用。

输入自己的客户编号和客户密码（请见银行或证券公司寄给你的密码信函，一个是自助委托密码，也就是电话委托密码；

一个是客户的保证金账户资金密码。

），再按“登录”按钮，如果输入正确，就可以看到交易界面了。

在正常的交易界面下，你可以向股票代码项输入你所关心股票的代码，也可从股票代码项的下拉列中选择一个股票。

输入或者选择一个股票后，你便可进行股票交易、查询、现金的转账及查询。

如果你要进行委托买卖，你需要输入每支股票的股数、价格，并选择“买入”或者“卖出”项，然后按下“委托买卖”的按钮。

一般软件中都包含了委托编辑框，用于委托买卖的撤单操作以及按委托号进行委托或成交查询。

当交易屏幕下方的提示框显示有委托号时，你可以选择其中一个记录，用鼠标双击，该记录最左边的委托号便会出现在委托号编辑框中。

当其进入委托号编辑框中时，其他的查询功能、开户确认、销户确认功能都已失效，这时如想退出委托编辑委托号，以取消撤单或按委托号查询的功能，只要将光标移出委托号编辑框即可，如按键盘的“Tab”键或者将鼠标点中其它可用按钮（高亮按钮），然后松开鼠标的左键。

当你完成撤单或按委托号查询操作后，其他暂时失效的按钮又变成高亮（可用）的了。

证券网站内容 证券网站提供给股民的服务首先是证券新闻。

包括实时行情速递、股票评述以及在线股票交易等涵盖整个股票交易活动全过程的深层次增值服务。

网络炒股的优势还体现在它的互动性强。

传统炒股，股民想参考专家的意见，只能自己搜集电视上、报纸上的专家意见，往往要花上不少时间分门别类整理一番。

如果不小心漏掉一期，认真的股民肯定觉得遗憾之极。

Internet的互动性优点可以让股民在线咨询股评专家，与广大股民在线切磋。

## 八、我是一个做股票电销，怎么才能提高业绩？

### 1过硬的心理素质。

做电销，最首要的就是要脸皮厚，不怕被拒绝。

心理素质要好，不能遭受一点“不适”，就想挂电话。

如果是这样，那么你永远都卖不出产品。

### 2处惊不变的胆识和能力。

可能是习惯了被粗鲁的拒绝，所以当大多数的话务员听到电话另一端传来彬彬有礼的声音时反倒会蒙场，此时，话务员可能会选择挂断电话，或者急不择言的介绍，最终损失掉潜在客户。

所以要想提升自己的业绩，不妨先锻炼自己处事不惊的能力和胆识。

### 3要有角色快速转换的能力。

电销面对的客户量是很大的，一天话务员要拨出的电话大概有200来个，这从某种程度上要求话务员必须有角色快速转换的能力，不能说打了一个女强人的电话后，再打一个老年人的电话时还是一样的语速和表达方式。

### 4把握产品卖点，琢磨亮点。

产品的卖点一般都会培训中被反复强调，但是有时卖点是和客户需求不沾边的，所以在销售过程中不要满足于对产品知识的大致了解，要多琢磨产品怎样和客户的需求挂上钩。

### 5尊重客户，从客户的角度出发。

推销产品的过程也是向别人展示自己的过程。

要想让别人接受自己的产品，首先就得让客户接受自己。

那么怎样让客户接受自己呢？尊重是第一位的，不管客户的语气怎样的蛮横、傲慢，都要控制好自已的音色音量，做到不着急不生气，从客户的实用角度有针对性地介绍渲染产品的某个方面。

### 6不和客户发生争执，更不要和客户纠结一个问题。

在和客户交流的过程中，客户往往会就某一句话问东问西，这时千万不要和客户较真，解答完客户的疑虑后，要很快转到产品的卖点上，不要被客户的问题带的跑偏了。

更不要和客户发生争执，针对模棱两可、不影响销售的说辞，尽可以回答：嗯，是等来肯定客户，以将谈话尽快地转到产品上。

### 7反复拉动，不轻易放弃。

电销不是一蹴而就的，在一次成功的销售中，最少也要有三次拉动。

所以在销售的过程中千万不能轻易放弃。

在一通电话中要针对产品和客户需求的结合点反复拉动，直至成功。

要注意的是在一通电话中如果拉动超过了六次，那么就要先结束这通电话了，因为继续拉动会造成客户反感，不利于下一通电话的沟通。

## 参考文档

[下载：如何做好股票网络销售.pdf](#)

[《股票增持新进多久出公告》](#)

[《股票st以后需要多久恢复》](#)

[《华为社招多久可以分得股票》](#)

[《混合性股票提现要多久到账》](#)

[《股票开户一般多久到账》](#)

[下载：如何做好股票网络销售.doc](#)

[更多关于《如何做好股票网络销售》的文档...](#)

#!NwL!#

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/41712569.html>