

网上的股票咨询工作怎么样，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、在证券投资咨询公司工作，干哪个比较好呢？我没有什么工作经验。

问题也许不是你想做什么，而是针对你的实际情况能做什么，每一个员工都想做压力小、薪水高的工作，可是这样的工作是否真的存在？如果喜欢证券这一行，可以先从最基本的入手，不要怕辛苦，如果喜欢股票操作可以把操盘手作为自己的目标，如果喜欢和人打交道就选择营销，如果比较耐心细致就做客户服务，如果细心有条理可以做行政，还是要知彼知己，这样的选择才比较适合吧！

二、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谱，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。

三、投资咨询公司的交易员前景如何？

投资咨询有限公司可不是投行。

主要进去后看看交易员的工作性质是什么的，有的就是单纯听指令的下单员，有的就是招聘客户。

四、请问安信证券的咨询师是做什么的？业绩压力大吗？待遇怎么样？有晋升机会吗？谢谢

安信证券的咨询师主要是对证券开户，一些规范要求，风险教育等等交易性问题的咨询，不能为客户买卖股票和荐股，有一定压力，主要是日常客户咨询工作，待遇一般，看看能不能晋升操盘手或有资质证的证券分析师，那是待遇就会高些。

五、股票分析师的前景怎么样？

近十年，中国的证券分析师不容易做，什么时候中国金融市场足够成熟了，证券分析师才会是吃香的职业，当然那是分析师的要求也会提升很多。

如果你能进基金公司或大的证券公司做行业研究员，恭喜你，发达了，但是真的很难进的，再说证券行业的分析师，二级市场，全行业营销，分析师也有任务的，不过形式不同。

首先说怎么成为分析师，对于宏观经济的分析，对于短线技术的研究，上市公司的研究，这些是最基本的。

分析师是需要面对客户的，所以在和客户交流时能不能让客户信服很重要，

1：年龄要高一些吧，起码说明阅历高 2：长相气质要好吧，能使人信服。

3：说话要沉稳，沟通技巧要好，

尤其是第三项，非常重要，这个也需要长期与客户沟通中，才能锻炼出来的。

真的会形成气场的。

再说成为分析师之后，怎么开展工作，分析师不能在大街发单子，拉客户吧。

只能在营业部坐镇，等客户经理把客户拉回来，你来给他们讲课。

巧妇难为无米之炊，如果客户经理拉不来客户，你会感觉，想工作也使不上劲。

分析师是要讲求包装的，多上电视，广播。

这些都需要门路和资质。

总之，不好做的。

参考文档

[下载：网上的股票咨询工作怎么样.pdf](#)

[《中信证券卖了股票多久能提现》](#)

[《周五股票卖出后钱多久到账》](#)

[《股票卖出后多久能确认》](#)

[《买了股票持仓多久可以用》](#)

[《认缴股票股金存多久》](#)

[下载：网上的股票咨询工作怎么样.doc](#)
[更多关于《网上的股票咨询工作怎么样》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/book/10071469.html>