

# 股票怎样辨别客户是不是业务员.请问股票操盘手怎样寻找客户？-股识吧

## 一、怎样看股票，了解顾票？

涨时看势，跌时清仓。  
反弹不是底，是底不反弹。  
竖有多高，横就有多长。  
宁可踏空，也不深套。  
不怕空，怕不空，空不怕。  
看准大盘，个股不准都难。  
高位利空，撒腿就跑，低位利好，猛打猛冲。  
建议你还是先去 爱财部落 锻炼下那里高手多 上手快

## 二、客户认同的是公司还是业务员本人

你问的这个问题不太全面，我给你说一下在食品流通领域来说，这个客户认同的是你的公司还是你的本人这两点都不太完全，客户其实认同的是产品。  
在大工程机械，通讯类产品来说，客户当然认同的是公司了，以为一个销售或者业务怎么也不能顶起十分专业的，庞大的工程类。  
再简单的说，如果你是统一的，康师傅的，百事的，任何一家业务，你辞职到别的公司干（前提这个公司的产品还可以，有市场力），你的客户依旧会买你的账。  
这个你大可以放心。  
如果你是思科的，中兴的，新浪潮的，三一重工等等之类的销售，你离开了到了别的公司人家不一定认可你，不管你做的品牌有多大。

## 三、请问股票操盘手怎样寻找客户？

那你去考个证吧！比如自考之类的！为了长期的发展！或者你通过一些网上营销找客户，先给客户赚到钱，赢得客户的信任。  
真正的能力才是实的，你可以找找那个企业需要操盘手，用实力跟他们说话。  
不要去证券公司和基金的，去那些个人和企业。

## 四、证券经纪人的客户是怎么找来的

找客户有多种方式。

1、通过在银行设点，来银行办理业务的客户是一群不错的潜在力量 2、在各大超市（地方的超市，因为像沃尔玛、家乐福一般不做这种合作）设点，给光顾超市的顾客做宣传 3、在网上找客户，通过QQ等方式也是不错的选择。

但是证券公司原则上是不允许通过QQ联系客户的

另外，现在很多客户非常看重佣金的，你的方式可能有点问题。

如果你的佣金低，是一个不错的公司

佣金就是股票交易，证券公司收取的手续费。

你刚开始起步做客户时，要宣传你是代理的那家证券公司开户，开户时的佣金（手续费）是万分之几。

## 五、我对股票颇有研究，现在想帮人家操盘，怎样才能找到客户？

先通过身边的朋友来操盘，操盘好了盈利不错的话，口口相传就会有很多人来找你了

## 参考文档

[下载：股票怎样辨别客户是不是业务员.pdf](#)

[《股票账户办理降低佣金要多久》](#)

[《股票开户后多久能拿到证》](#)

[《股票改名st会停牌多久》](#)

[《一般开盘多久可以买股票》](#)

[下载：股票怎样辨别客户是不是业务员.doc](#)

[更多关于《股票怎样辨别客户是不是业务员》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/29256640.html>