

股票期货如何把业务做起来.怎样做好期货业务-股识吧

一、期货做空如何操作。新手。请通俗易懂的说说。

1、如图，输入品种编号，买卖处选定卖出，开平处选开仓，输入价格和手数（如：10手）这样你就拥有10手大豆的空单了。

上边是金仕达交易软件的截图。

2、假如几天后跌到4300你看着赚钱了，可以选把买入平仓就可以了。

3、如果你被套了，要看你的活动资金有多少，如：你交易A1010合约，那么在你的穿仓的情况下，你最多只能守到2010年10月15日，因为在那天这个合约的大豆就要交割了，如果你不想交割的话在那个时候还没有穿仓的话你只能割肉了。

不过对于新手来说我有个建议就是不要拖到被套牢才想办法，错了不拖砍了反做，不要把点位拖的那么大，200个点位你就几乎陪了50%左右了，注意点儿自己的资金啊，大豆可是1：10的比例。

二、作为一个股票业务员怎么开展业务

职责：1、证券行开发股票客户、维护客户；

2、公司业务宣传推广、股票代客理财，项目投资，资金配资等；

3、为客户提供股票咨询服务。

岗位要求：1、从事金融行业相关销售岗位或对金融产品销售非常感兴趣；

2、拥有个人资源，完成个人业绩目标；

3、具备带领团队完成公司定下的业绩目标；

4、有很好的沟通能力、抗压能力、协调能力、开拓市场能力。

三、作为一个股票业务员怎么开展业务

职责：1、证券行开发股票客户、维护客户；

2、公司业务宣传推广、股票代客理财，项目投资，资金配资等；

3、为客户提供股票咨询服务。

岗位要求：1、从事金融行业相关销售岗位或对金融产品销售非常感兴趣；

2、拥有个人资源，完成个人业绩目标；

- 3、具备带领团队完成公司定下的业绩目标；
- 4、有很好的沟通能力、抗压能力、协调能力、开拓市场能力。

四、怎样做好期货业务

做好期货业务一般两种途径：一、有较广的社会关系，能跑能搞关系，公关能力强。

二、你技术出众，能长期稳定盈利，在客户群中有较好的声望，客户获利后介绍客户。

我偏重于第二种方式

五、期货业务员怎么样做才能比较容易的拉到客户

1：网络营销，大量地发广告，发到你的手机或者qq一搜就上千条（这办法已经越来越不好使了啊！）

2：电话营销：有没有电话资料或者是你的朋友有其他行业的高端客户群体电话。

3：创建一个博客或者网站，如果你专业知识水平过硬的话，好好把这个点击率养起来，经常有准客户会找你。

4：去银行网点，大型高档社区，繁华地段做宣传台（公司出钱好啊，自己出钱你就想想效果，再做）5：在报纸上登广告，好一点的报纸，或者门户网站，当然，越是知名度高的网站，广告费用就越高。

6：在这里回答关于你期货的问题，看见旁边那分类达人榜了吗？什么时候你在那上面，你也就偶尔能接到准户了。

7：你当地有什么关于金融，股票，期货，房地产，这类型的展会，一定要去，带着你的宣传单。

当然这建立在你所在的平台口碑不错的条件下，如果你平台不成，不受人信赖，那也没办法。

随着股市走下坡路，一部分客户转战到期货市场，但是，毕竟期货是需要更加高超的技术分析，和更加深刻地宏观感知能力，还存在着巨大风险和暴利并存的事实，你要真诚地把风险跟客户说明白，这些公司培训里面都会有的。

放心去开拓，在一个好平台基础上，这个行业潜力是无限的！祝你多多开户！

六、期货做空如何操作。新手。请通俗易懂的说说。

1、如图，输入品种编号，买卖处选定卖出，开平处选开仓，输入价格和手数（如：10手）这样你就拥有10手大豆的空单了。

上边是金仕达交易软件的截图。

2、假如几天后跌到4300你看着赚钱了，可以选把买入平仓就可以了。

3、如果你被套了，要看你的活动资金有多少，如：你交易A1010合约，那么在你的穿仓的情况下，你最多只能守到2010年10月15日，因为在那天这个合约的大豆就要交割了，如果你不想交割的话在那个时候还没有穿仓的话你只能割肉了。

不过对于新手来说我有个建议就是不要拖到被套牢才想办法，错了不拖砍了反做，不要把点位拖的那么大，200个点位你就几乎陪了50%左右了，注意点儿自己的资金啊，大豆可是1：10的比例。

七、怎样做好期货业务

做好期货业务一般两种途径：一、有较广的社会关系，能跑能搞关系，公关能力强。

二、你技术出众，能长期稳定盈利，在客户群中有较好的声望，客户获利后介绍客户。

我偏重于第二种方式

八、期货的做空怎么赚钱、怎么来做空

期货做空怎么赚钱：做空期货是指预期未来行情下跌，将手中股票按价格卖出，待行情跌后买进，获利差价利润。

期货的本质是与他人签订一份远期买卖商品(或股指、外汇、利率)的合约，以达到保值或赚钱的目的。

如果认为期货价格会下跌，就做空期货（卖开仓），跌下去（买）平仓，赚了：差价=开仓价-平仓价。

期货的本质是与他人签订一份远期买卖商品(或股指、外汇、利率)的合约，以达到保值或赚钱的目的。

如果认为期货价格会上涨，就做多（买开仓），涨起来（卖）平仓，赚了：差价=平仓价-开仓价。

如果认为期货价格会下跌，就做空（卖开仓），跌下去（买）平仓，赚了：差价=

开仓价-平仓价。

九、期货做空如何操作。新手。请通俗易懂的说说。

1.客户经理的职责 其职责是开场，全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务，同时协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务，在主动防范金融风险的前提下，建立和保持与客户的长期密切联系。

(1)联系客户 客户经理是全权代表银行与客户联系的“大使”，客户有金融需求只需找客户经理，客户经理应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”(one-stop)服务。

(2)开发客户 对现有的客户，客户经理与之保持经常的联系，而对潜在的客户，客户经理要积极地去开发。

这里包括两层含义，一是客户现在还不是我行的客户，堕待开发；

二是客户虽然现在是我行的客户，但客户自己未发现某些金融需求，急待引导。

(3)营销产品 根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，对市场进行深入研究，并提出自己的营销方向、工作目标和作业计划；

在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。

另外还要善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。

对客户的新需求，要及时向有关部门报告，探索为其开发专用产品的可能性。

客户经理营销产品的手段主要有：厂为宣传金融产品，面向重点客户宣传金融产品，市场公关和产品推销。

(4)内部协调

客户经理是银行对外服务的中心，每一客户经理都是银行伸向客户的友好之手。

因此，客户经理“握住”的每笔业务都是银行的财富，需要所有相关部门的全力协助，客户经理有责任发挥协调中心的作用，引导客户的每一笔业务在银行中顺畅、准确地完成。

客户经理搞好内部协调主要有以下四个方面：

(1)前台业务窗口与二线业务部门之间的协调；

(2)各专业部门之间的协调；

(3)上下级部门之间的协调；

(4)经营资源分配的协调。

内部协调可以采用建立专门工作小组、健全一体化服务体系、及时反馈相关信息等方式进行。

2. 客户经理的素质要求 合格的客户经理必须具备良好的社会交际和组织协调能力，具有时间管理和团队精神的现代管理意识，性格上要热情开朗，负有责任感，并

且要熟悉各种金融产品的功能和具有较强的市场研究和客户开发的管理经验。

初、中级客户经理应具备以下条件：（1）品德素质。

应具有较强的责任心和事业心，严守银行与客户的秘密。

（2）营销技能。

能够对市场细分、市场定位、营销手段等方面进行综合运用。

（3）知识全面。

对金融、营销、法律等知识有较深的了解，熟悉银行各方面业务。

（4）分析能力。

能了解自己工作范围的各方面情况，能够对客户进行综合分析，对客户风险有较强的预见力。

（5）筹划能力。

工作目标明确实际，计划方案切实可行，预算安排精确有效，工作日程井然有序。

（6）协调能力。

善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

3. 客户经理的工作内容（1）访问。

对客户进行富有成效的拜访与观察。

（2）细分客户。

确立目标市场和潜在客户。

（3）风险管理。

有效监测和控制客户风险。

（4）客户关系管理。

保持与客户的联系和调动客户的资源。

（5）客户分析与评价。

对客户进行各方面的分析与评价。

（6）沟通。

利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系。

（7）谈判。

与客户进行业务谈判。

（8）办理业务。

代客户在银行办理各种业务。

参考文档

[下载：股票期货如何把业务做起来.pdf](#)

[《股票挂单有效多久》](#)

[《股票实盘一般持多久》](#)

[下载：股票期货如何把业务做起来.doc](#)

[更多关于《股票期货如何把业务做起来》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/5013264.html>