

股票投资顾问是怎么找客户的- 如何更快的寻找股票客户？-股识吧

一、请大家支支招，如何才能有效的找到投资客户？

若试得通你就有信心对其他不熟的人promotion啦！不过说句实话从熟识你，这行业不靠谱...看多了...最终还是公司收了...一堆投资人被亏、也信任你的周边亲朋好友先试

二、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

三、有谁可以告诉我，投资顾问的工作（主要是股票，证卷一类的），具体要做什么？待遇好吗？

告诉你，不好做。

其实就是拉客户投资股票证券。

让人掏钱的工作，肯定不好做啊。

当然如果你非常专业，能够帮客户更好地理财，得到客户认可，你的收入也是非常可观的。

做这一行要看你有没有天赋，不是人人都能做的。

如果你比较善于与人打交道，外向开朗又办事沉稳，责任心强，那么值得一试。

四、证券投资顾问具体工作流程

其实就是客户和公司的两重理财顾问了，能帮客户分析证券行情，规避风险，使其利润最大化，对公司而言就是帮公司服务好客户，留住他的同时把佣金提上去。

五、如何更快的寻找股票客户？

找股票客户无外乎3种途径第一行销第二电销第三直销任何一个途径，只要执着，都能成功，但前提是先给自己做规划，先给自己做好销售前的培训工作，磨刀不误砍柴工！祝你顺利

六、证券投资顾问压力大吗，要是把客户都弄赔了，客户跑了怎么办。现在有个机会在做投资顾问，求指点

钻研业务，精心服务。
着眼长远，不要计较一城一地得失

七、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

八、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。

九、请问投资顾问具体需要是做什么的？

估计就是要拉客户了，接电话其实就是要客户接受你公司的服务并付钱，甚至有可能给你电话号码主动去做电话营销，就没有见过不做业务的投资顾问

参考文档

[下载：股票投资顾问是怎么找客户的.pdf](#)

[《股票卖出多久可以转账出来》](#)

[《股票停牌多久能恢复》](#)

[《股票盘中临时停牌多久》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[《股票除权除息日多久》](#)

[下载：股票投资顾问是怎么找客户的.doc](#)

[更多关于《股票投资顾问是怎么找客户的》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/9346191.html>