

# 如何找到股票经纪人；请问股市中所说的股票经纪人是什么意思？要开户要找经纪人，开户时能优惠，那么怎么样找经纪人呢？-股识吧

## 一、请问股市中所说的股票经纪人是什么意思？要开户要找经纪人，开户时能优惠，那么怎么样找经纪人呢？

经纪人负责开发证券公司客户找经纪人开户优惠，因为开户是收费的，虽然不多。但是有了经纪人，他将来会得到佣金提成，所以很多公司有这样的活动帮助经纪人提升业绩，公司因此拉来客户

## 二、开户怎样找到证券经济人？

我不在深圳。

方法有两个：在银行网点可能会有该证券公司的客户经理，他能全程陪同你开户，之后也能提供一些咨询和协调调佣；可以直接到证券公司找市场部，随便碰到一个就好。相信他们的服务基本上都是一样的尽责。

## 三、开户怎样找到证券经济人？

我不在深圳。

方法有两个：在银行网点可能会有该证券公司的客户经理，他能全程陪同你开户，之后也能提供一些咨询和协调调佣；可以直接到证券公司找市场部，随便碰到一个就好。相信他们的服务基本上都是一样的尽责。

## 四、我是新手,开户怎么找客户经理人啊

你好，我是恒泰证券的客户经理，找我的话，不但可以免开户费，到时候还可以送你一套同花顺的收费软件，如果是新手，还能给予持续有效的投资建议。  
再还有，符合相应条件的，赠送其它各类礼品

## 五、到哪里可以找到股票中介人？

固然是期货股票投资公司啦

## 六、股票开户怎么找经纪人

寻找潜在客户是销售循环的第一步，在确定您的市场区域后，您就得找到潜在客户在哪里并同其取得联系。

寻找潜在客户的原则 在寻找潜在客户的过程中，可以参考以下“MAN”原则：

M：MONEY，代表“金钱”。

所选择的对象必须有一定的购买能力。

A：AUTHORITY，代表购买“决定权”。

该对象对购买行为有决定、建议或反对的权力。

N：NEED，代表“需求”。

该对象有这方面（产品、服务）的需求。

“潜在客户”应该具备以上特征，但在实际操作中，会碰到以下状况，应根据具体状况采取具体对策：购买能力 购买决定权 需求.M（有）A（有）N（大）m（无）a（无）n（无）"m" 其中：

- M+A+N：是有望客户，理想的销售对象。
- M+A+n：可以接触，配上熟练的销售技术，有成功的希望。
- M+a+N：可以接触，并设法找到具有A之人(有决定权的人)。
- m+A+N：可以接触，需调查其业务状况、信用条件等给予融资。
- m+a+N：可以接触，应长期观察、培养，使之具备另一条件。
- m+A+n：可以接触，应长期观察、培养，使之具备另一条件。
- M+a+n：可以接触，应长期观察、培养，使之具备另一条件。
- m+a+n：非客户，停止接触。

1、准确判断客户购买欲望 · 对产品的关心程度 · 对购入的关心程度

· 是否能符合各项需求 · 对产品是否信赖 · 对销售企业是否有良好的印象2、准确判断客户购买能力判断潜在客户的购买能力，有二个检查要点。

· 信用状况 · 支付计划3、发掘潜在客户的方法一是资料分析法二是一般性方法。

## 参考文档

[下载：如何找到股票经纪人.pdf](#)  
[《上市股票中签后多久可以卖》](#)  
[《北上资金流入股票后多久能涨》](#)  
[《股票停牌复查要多久》](#)  
[《社保基金打新股票多久上市》](#)  
[下载：如何找到股票经纪人.doc](#)  
[更多关于《如何找到股票经纪人》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/chapter/4312898.html>