

# 股票经纪人怎么拉客户的，新证券经纪人怎么开发客户-股识吧

## 一、证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有

大部分证券公司经理先招揽客户有两个渠道：1.银行渠道，通过银行柜台前发放传单，推介自己证券公司，当这些潜在客户有意向时，可能会找到你的名片，给你打电话。

另外，必须与银行工作人员处理好关系。

通常人们想炒股时都会去银行咨询相关的问题。

如果你跟银行的工作人员处理好关系，他们就会把客户介绍给你。

另外，在自己已有客户中建立联系。

通过转介绍的方式获得客户。

物以类聚人以群分么，通常有相同爱好的人会在一起讨论大家一起感兴趣的东西。

跟自己已有客户处理好关系，能获得不小收获。

2.社区街道等渠道。

类似房地产中介形式的，这种渠道特点是：全面撒网，重点捕鱼！成功率较小。

营销学来讲，这种营销渠道针对性不大！

## 二、证券公司的客户经理怎样拉客户最有效？

用心做，把他们当自己

## 三、证券经纪人在银行驻点怎么和客户聊，如何切入

展开全部一般是你驻点的时候就玩股票，他们有人就会上来询问，你就用专业的知识给他讲解下，不一定要他马上转户，先和他套近乎 加QQ

## 四、股票经纪人有那些方法寻找客户？

首先就是找自己的熟人,以及熟人的熟人在人流量大的地方和时间在路边摆桌子,给

中小投资者提供免费的咨询

## 五、做证券经纪人如何去跟客户介绍股票,如何让客户相信自己? 在申万实习

1、介绍股市目前的行情以及位置2、房地产市场没有太大机会3、存银行虽然很安全但是不敌货币贬值4、可以适度投资股市进行保值5、股市中还是有很多值得投资的领域

## 六、证券交易所拉客户技巧，需要注意哪些？

我只给你一点建议：大盘在开始跌的前一两个交易日，你建议你的客户空仓等待大盘暴跌，大盘涨的时候你推荐的股票都是涨的！  
你能做到这点，你的客户将遍布全国！做不到这点，你只能慢慢的去熬！

## 七、证券经纪人怎么找客户？

找客户有多种方式，在这里班门弄斧了。

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

## 八、本人应届的毕业生 现在要应聘证券经纪人 他问我怎么才能拉客户？速度啊、、、大哥大姐啊

我原来也做过这个！如果你做兼职可以做经纪人，专职就是客户经理。  
我认为就是三个途径：1 你操盘技术一流，可以帮客户赚钱，  
不过我认为如果你具备这个，也不用去打工了。

2 你人脉很广，搞定一个，可以一传十，十传百。  
客户慢慢就积累起来了！而且最好是比较大的散户！（他们的交易量很大）3  
你个人的营销能力很强，可以让客户相信你！借助银行平台，也可以做的很好！

## 九、新证券经纪人怎么开发客户

证券从业人员不能利用网络招揽客户的

### 参考文档

[下载：股票经纪人怎么拉客户的.pdf](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[《股票回购多久才能涨回》](#)

[下载：股票经纪人怎么拉客户的.doc](#)

[更多关于《股票经纪人怎么拉客户的》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/read/10089708.html>