

# 上市公司业务员怎么样——在公司做业务员和在公司做股票交易员哪个更费脑子？-股识吧

## 一、在公司做业务员和在公司做股票交易员哪个更费脑子？

其实都费脑子。

业务员不但要做业绩，还要会股票的基本面知识，看盘，分析等等。

交易员最起码不用担心业绩这方面，但是专业方面的知识要懂的更多，甚至需要长时间盯盘。

我在这个行业差不多十年了，最开始就是业务出身，现在是公司经理。

让我选，我宁做业务，不做交易员。

太枯燥了，其实这个主要看个人性格，脑子活跃，沟通能力强，做业务员轻松。

能坐得住，喜欢钻研的，做交易员适合。

没有哪个更累，只有哪个更适合。

## 二、新三板业务员是诈骗吗

展开全部风险1：公司虚假，跑路，一般这类承若上市的企业都是一些纯原始公司，好的进行过股改，不好的连股改都未完成。

风险2：兑付失败，说好的利息给不出，比P2P还坑，P2P很多都是月付利息，股权是年付。

风险3：基金假的，企业假的。

PS：都是同行，别闹，有问题直接问就好了。

## 三、去小证券公司做业务员前景如何？

我毕业的时候也曾参加了这样的工作，一开始没想太多，因为自己觉得才毕业，没有做多久我就不做了，因为我觉得打电话来邀请客户，不管怎么样(赚或者不赚)，心里总是不舒服，市场是牛市，总是赔的少赚的多，是熊市的话，那就不好说了，你说是不是，总之我个人感到这个不能做为一生的事业的.给你的建议就是去证券公司先作个小点的内勤或者是银证通之类的都可以，漫漫年数多了，自然就会好

的.最后告诉你(希望你别生气),你所说的"小证券公司"根本不是什么证券公司,应该给它定位叫做"中介或者是咨询理财公司"呵呵 希望你能采纳吧

## 四、公司转型后的第一个业务员怎么样,有市场么?

兄弟:恭喜你!潜力无限!公司能够生存或者是产生,必然是有需求的,产品肯定有市场,就像是一个处女地,任你开发。

没经验不要紧,你所从事的行业肯定不止你们一家公司,会有有经验的销售从业人士,你可以虚心请教;

你的老板就是最专业的销售人士,对你他不会保留的,好好找你的老板、上司请教;

你的客户就是最好的市场调研员和最专业的业务员,以诚心去打动他(搞定一两个就足够了),他和你之间不存在利益冲突(他从事的销售和你从事的不是一个层面,放心只要打动他,他会是你很好的老师,)同时他也会明白和你搞好关系对他也很大利益的。

刚毕业,无论干什么都是从零开始,从事销售可以讲前途无限,社会上很多老板都是从业务员开始的,况且,“待遇可以接受”。

好好干,要有耐心,可能一年之内你感觉不如意,只要肯坚持、并持之以恒的开拓市场,真的是前途无限。

祝你成功!

## 五、证券公司做业务员对自己以后的发展怎么样?

首先考虑自己适合不适合做这类销售工作,如果做的好前景一样是很好的,如果不适应那么这个行业的淘汰率是很高的

## 参考文档

[下载:上市公司业务员怎么样.pdf](#)

[《华为上市股票叫什么》](#)

[《股票五日线十日线年线怎么看》](#)

[《儿童成长基金怎么买》](#)

[下载:上市公司业务员怎么样.doc](#)

[更多关于《上市公司业务员怎么样》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/26061453.html>