

股票期货交易员怎么找客户...怎么寻找股指期货客户-股识吧

一、做期货的话应该怎么找客源啊？

把所有亲戚同学摸个遍，跟他说：“这样的，我最近期货公司上班，现在开发客户，我呢不知道怎么把期货知识教给客户，这样我先给你培训期货知识，你看哪里不懂，你跟我说不理解的地方，这样我下次客户讲会好一点，帮个忙行哇”说不准，你同学聊着聊着觉得，唉这个不错啊。

我也开个户吧。

再问他要他认为可能对这方面感兴趣的3个人，说对方不做就不打扰，把圈子给扩大。

一开始的营销都是从自己身边的关系网络开始，关系是第一步。

二、做期货怎么样联系客户

期货客户经理，投资顾问，经纪人都是这样的，熬过一段时间经验自然就积累了，等有了自己一套计划就有很大的针对性了，运气+努力吧。

希望你能早日挖掘到你的第一桶金。

打个预防针，前期你也许会压力很大，贵在坚持吧。

。

三、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。

四、我是一名期货公司业务员，请问怎样才能找到客户啊？

去证券交易所，现在股市行情不好。
有投资欲望和投资经验的股民是期货的潜在客户。
去大的写字楼，发传单。
现在来说，开发期货客户光靠打电话是不行的。

五、怎么寻找股指期货客户

找些有资金的 现在正做股票的 比较好接受 再讲期货的优点儿
也要对客户讲到必要的风险 以后必定是自己的客户 要对客户负责呀

六、做期货的话应该怎么找客源啊？

在找客户之前建议你先加深自己在期货方面的知识，现在想做期货的人很多，但是害怕风险的人更多，用你很专业的知识，和你对市场的见解去开发你的客户，至于客户怎么寻找，那很简单，广场的散步，朋友，朋友的朋友，只要愿意倾听的人，都是你的潜在客户，个人认为，自己的知识最关键，否则什么样的客户也不好把握。

参考文档

[下载：股票期货交易员怎么找客户.pdf](#)

[《股票钱卖了多久可以转银行》](#)

[《股票交易停牌多久》](#)

[《科创板股票申购中签后多久卖》](#)

[《股票转让后多久有消息》](#)

[下载：股票期货交易员怎么找客户.doc](#)

[更多关于《股票期货交易员怎么找客户》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/27074406.html>