炒股选一个客户经理好不好做：我准备开户炒股票，在选择好的券商和经验的客户经理。请留言合作。-股识吧

一、我准备开户炒股票，在选择好的券商和经验的客户经理。请留言合作。

如果您有什么问题可以随时登陆我的博客留言： 金融界博客
：//5003984565.blog.jrj.cn/articlelist.aspx 新浪博客 *：//blog.sina*.cn/blueoceanmiao
国信证券网站： *guosen* 国信证券北京地区营业部：
1.北京市西城区平安里西大街28号光大国际中心1号楼5层（梅兰芳京剧院东侧）
2.北京市朝阳区呼家楼北街7号
3.北京市朝阳区大屯路科学园南里风林西奥中心A座5层 周六、日均可开户
如果您有开户、转户意向，请拨通我的电话：15901240390 QQ：287677761

二、在证券公司做客户经理好还是做会计好？

客户经理属于领导层，既要懂业务又要有领导才能懂领导艺术，当然是做客户经理好，业务广，接触人多，学到的东西也多，发展潜力大，薪水也高。
小单位做会计就不同了，首先是一个小单位，单位小了不抗风险，经营情况也不稳定，收入水平低，业务单一，发展空间小，薪水也少。

三、证券公司的客户经理能不能教客户做股票？

1、一般来说，证券公司的客户经理可以教客户做股票，但不会去教，因为做股票需要的是个人的学习和实践炒股能力，这个是教不会的。
中国的证券公司客户经理是指接受证券公司的聘用，从事客户招揽和客户服务等活动的证券公司营销人员（业内自称金融业农民工）。
2、客户经理的主要职能是开发和招揽客户、向客户进行理财产品销售等，可以根据证券公司的授权从事下列部分或者全部活动：（一）向客户介绍证券公司和证券市场的基本情况；
（二）向客户介绍证券投资的基本知识及开户、交易、资金存取等业务流程；
（三）向客户介绍与证券交易有关的法律、行政法规、证监会规定、自律规则和证

券公司的有关规定；
（四）向客户传递由证券公司统一提供的研究报告及与证券投资有关的信息；
（五）向客户传递由证券公司统一提供的证券类金融产品宣传推介材料及有关信息；
（六）法律、行政法规和证监会规定证券经纪人可以从事的其他活动。

四、在证券公司做客户经理好还是做会计好？

有业绩统计累积

五、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

六、兄台你好，我最近考虑去中融国际信托公司做客户经理，以往是在三方公司做。

中融是信托公司中最激进的，项目最多，如果做客户经理的话，进去就有几百万的任务，一般前半年给你600万的任务，玩不成就不用做了，完成后，一年给你定1500---2000万的任务，提成也比较可观千分之五到百分之一，能完成一年拿个五十万很轻松。
。
如果是做项目的话是整个项目有做项目的团队几个人提点，具体多少不知道但是很不错，一个信托经理年薪百万以上，就看你做多少项目了。
但是最近中融的项目刚性兑付的也不少。
风险挺高。

七、某基金公司的客户经理，待遇是无责任底薪3000和五险一金，这种工作好不好做？

就基金公司而言公募基金管理公司的话，底薪3000没人搭理的。
因为做为渠道销售经理要求最起码是211本科，一般硕士的较多。
私募类公司，所谓客户经理就是拉客户跑业务，有业绩压力，估计底薪应该比这个低。
还有就是股权类的基金公司，这种公司谈不上是基金公司，不过是搏个好听的名字，所以你需要谨慎对待。
最后让你出银子或者让你家人来参与投资的，一概当做危险公司来对待。
坚决跳槽。

八、有几个同学想去开股票账户，每开一个客户经理会有提成吗？有的话是多少？仅开户，无交易资金？我是合肥的

有业绩统计累积

参考文档

下载：炒股选一个客户经理好不好做.pdf
《投资股票多久收益一次》
《股票卖出后多久能确认》
《证券转股票多久到账》
《股票一般多久一次卖出》
下载：炒股选一个客户经理好不好做.doc
更多关于《炒股选一个客户经理好不好做》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/29531360.html