

怎样做好网络销股票_-股识吧

一、网上开立的股票账户怎么网上注销？

虽然现在可以网上开户，但是不能网上销户，需要去证券公司的营业厅办理销户手续。

如果不方便去，可以清空账户不用，过三年自动休眠，效果和销户差不多。

二、怎样在网上进行股票交易？

1.股票的网上交易都是通过证券公司的，你到证券公司开户后，证券公司会给你一个帐号，同时将你的银行卡和证券帐号关联起来，你在网上直接将银行卡里面的资金转入证券帐户，然后在网上操作买卖。

开户费用是根据你选择的开户公司决定的，一般在100以内。

2.开户之后你回家在网上下载这个证券公司的软件，安装，然后输入你的帐户帐号秘密进入，将关联的银行卡上资金导入证券帐户。

在交易时间段（周一到周五，早上9点30到11点30，下午1点到3点）就可以买卖交易股票。

3.交易费用 1.印花税0.1%

2.佣金0.2%-0.3%，根据你的证券公司决定，但是拥挤最低收取标准是5元。

比如你买了1000元股票，实际佣金应该是3元，但是不到5元都按照5元收取

3.过户费（仅仅限于沪市）。

每一千股收取1元，就是说你买卖一千股都要交1元 4.通讯费。

上海，深圳本地交易收取1元，其他地区收取5元 4.实用学习

股票基础知识讲座如何分析均K线：

第一讲：[*：//player.youku*/player.php/sid/XMzgxMzExNg==/v.swf](http://player.youku.com/player.php/sid/XMzgxMzExNg==/v.swf)

第二讲：[*：//player.youku*/player.php/sid/XNDc3NDk1Mg==/v.swf](http://player.youku.com/player.php/sid/XNDc3NDk1Mg==/v.swf)

第三讲：[*：//player.youku*/player.php/sid/XMzgxMzExNg==/v.swf](http://player.youku.com/player.php/sid/XMzgxMzExNg==/v.swf) 股票知识的书籍（电子版）网站，下面三个站点的内容比较适合初学者，你看看吧。

[*：//*8nn8*/zt/gssm/股市扫盲](http://*8nn8*/zt/gssm/股市扫盲) [*：//*left-in*/stock_study_1.htm](http://*left-in*/stock_study_1.htm) 股市入门基础

[*：//finance.sina*.cn/stock/blank/xgmgl.shtml](http://*finance.sina*.cn/stock/blank/xgmgl.shtml) 股民入市全攻略

先要提醒你，股票市场始终是有风险的，不是传说中那么容易挣钱的。

作为新手，不建议你一开户就购买股票，买股票不是你说的那么简单，都是一样，股票也有好坏之分，要要筛选，这样你做股票才能挣钱，不然你盲目的买入，可以

说90%都是亏损的。

股票的买入和选择要根据你操作想法来决定，是做短线呢？还是做长线呢？在大盘振荡的时候怎么做，在大盘稳涨的时候怎么做。

所以不是你单一的那么考虑。

比如说你要做长线投资，就是买了后放个2-3年的时间，选择这种长线投资的股票就要看该公司的业绩，基本面，成长性，国家政策扶植等方面。

一般在中国的股票市场里面，大盘蓝筹基本都适合做长线。

如果做短线的话，你就要去看最近的题材炒作，政府短期的消息面，股票市场里面资金的流向等消息。

这些东西我只是简单的说，具体说的话肯定说不完的！建议你每天可以关注下中央的财经频道的报道，网络上可以选择新浪财经，东方财富网。

理论学习和时机操作要结合，作为新手，不建议你一开始投入太多，尝试的少量投入，把理论和实际结合起来，这亿小分布资金仅仅当作学费，亏损了也不严重，挣钱了更好，当你感觉自己基本摸清股票市场之后，再慢慢加大资金的投入！

希望建议对你有帮助，再次提醒你股票市场有风险，慎重操作

三、怎么做好证券营销，股票开户？

认识阶段陌生拜访：可以去企业 走到企业里去

碰到不忙的人便可做自我介绍小区里也可以 只不过首先要混进小区

然后挨家敲门吧打电话：很多广告公司、保险，都能搞到电话。

基础知识可看：

湘君理财堂促成阶段活动可以和地产商合作：地产出东西，你出人就行了。

拉着潜在客户去玩，连吃带喝，顺便听置业顾问讲一讲。

定期给客户打电话：写个表格，什么养的客户，自己估算一下大概多久打一次电话

。

四、如何推销股票

首先你得有扎实的股票知识，其次要为顾客挑选合适的股票，只有抓住顾客的心理才能成功销售出去。

至于语言表达方面相信你知道的吧 . .

五、如何注销股票账户

你好销股票账户一般手续为：

- 1.投资者提供股东身份证、股东代码卡、开户申请书投资者联。
 - 2.营业员审核资料、查验密码后送主管签批。
 - 3.结清股东的资金和股份，办理销户手续。
 - 4.交回投资者身份证和股东代码卡。
 - 5.投资者销户后，其资料在营业部保留两年。
- 详情请见*：[//*aichaogu*/article_170580/](http://*aichaogu*/article_170580/)，希望对您有帮助哦。

六、网络销售要怎么做，需要哪些技巧

商务谈判是所有销售工作中不可或缺的关键一环，很多人销售工作做的很好，但一提到谈判就犹如鱼梗在喉。

谈判既是矛也是盾。

进，可以攻击对手。

退，可保护自己。

使自己的利益最大化是每一个谈判者的最终目标。

但每个谈判者都应该牢记：每次谈判都有潜在的共同利益，只有围绕着共同利益，才可以使谈判顺利进行下去。

宽松的环境既然是谈判，那么双方就需要交流，谁都喜欢一个宽松的交流环境，因为人在轻松和谐的气氛中，更容易听取不同意见。

高明的谈判者往往都是从中心议题之外开始，逐步引入正题。

什么天文地理，轶闻趣事。

对方喜欢什么，我们就聊什么。

让双方把紧绷的神经放松下来。

轻松和谐的谈判气氛，能够拉近了双方的距离。

切入正题之后就容易找到共同的语言，化解双方的分歧或矛盾。

在套近乎的同时，高明的谈判者会随着话题的不断深入，采取挤牙膏的方法，顺顺当当地使对方做出一个又一个的承诺，直到满足自己的所欲为止。

化解冲突 虽然我们都在追求双赢，但不是任何问题都能达到双赢，通常当谈判陷入僵局的情况下，都是因为谈判者采取立场式的谈判方法。

这时的情况只有一种：必须有一方作出一定的让步来达成协议。

但这样，谈判就会变为一场意志力的较量，看谁最固执或者谁慷慨。

这时，谈判就会陷入一场持久的僵局中，不利于双方以后的进一步合作。

这时候，我们就需要淡化立场，而要追求利益的共同点，因为我们许多人在感情用

事下，往往忽略了在双方对立的立场背后，既存在冲突的利益，还可能存在共同的或可以彼此兼容的利益。

当然，让步的谈判并不等于失败的谈判。

在谈判中最忌讳的是随意作出不当的让步。

有经验的谈判者会用对自己不重要的条件去交换对对方无所谓、但对自己却很在意的一些条件。

这样的谈判才能是一个双赢的谈判。

隐藏你的感情 在商务交往中，人的情绪高低可以决定谈判的气氛，如何对待谈判者的情感表露，特别是处理好谈判者的低落的情绪，甚至是愤怒的情绪，对今后双方的进一步合作有深远的影响。

当然，我们期待谈判对手的感情泄露能有助于谈判的顺利进行。

但个人的情绪是有一定的传染性。

有时处理不当，矛盾激化，会使谈判陷入不能自拔的境地。

双方为了顾及“脸面”而彼此绝不作出任何让步。

结果双方之间很难再合作下去。

因此，对待和把握谈判者的感情表露也是解决人的问题的一个重要方面。

提出最佳选择 要想最快的达到谈判的目的，就需要做多方面的准备，比较好的方法是根据实际情况，提出多样选择方案，从中确定一个最佳方案，作为达成协议的标准。

有了多种应付方案，就会使你有很多的余地。

同时，你的最佳选择越可行，越切合实际，你改变谈判结果的可能性就越大。

因为你充分了解和掌握达成协议与不达成协议的各种利弊关系，进而就比较好地掌握了谈判的主动权，掌握了维护自己利益的方法，就会迫使对方在你所希望的基础上谈判。

首先你要学会谈判

七、我是一个做股票电销，怎么才能提高业绩？

1过硬的心理素质。

做电销，最首要的就是要脸皮厚，不怕被拒绝。

心理素质要好，不能遭受一点“不适”，就想挂电话。

如果是这样，那么你永远都卖不出产品。

2处惊不变的胆识和能力。

可能是习惯了被粗鲁的拒绝，所以当大多数的话务员听到电话另一端传来彬彬有礼的声音时反倒会蒙场，此时，话务员可能会选择挂断电话，或者急不择言的介绍，最终损失掉潜在客户。

所以要想提升自己的业绩，不妨先锻炼自己处事不惊的能力和胆识。

3要有角色快速转换的能力。

电销面对的客户量是很大的，一天话务员要拨出的电话大概有200来个，这从某种程度上要求话务员必须有角色快速转换的能力，不能说打了一个女强人的电话后，再打一个老年人的电话时还是一样的语速和表达方式。

4把握产品卖点，琢磨亮点。

产品的卖点一般都会在培训中被反复强调，但是有时卖点是和客户需求不沾边的，所以在销售过程中不要满足于对产品知识的大致了解，要多琢磨产品怎样和客户的需求挂上钩。

5尊重客户，从客户的角度出发。

推销产品的过程也是向别人展示自己的过程。

要想让别人接受自己的产品，首先就得让客户接受自己。

那么怎样让客户接受自己呢？尊重是第一位的，不管客户的语气怎样的蛮横、傲慢，都要控制好自已的音色音量，做到不着急不生气，从客户的实用角度有针对性地介绍渲染产品的某个方面。

6不和客户发生争执，更不要和客户纠结一个问题。

在和客户交流的过程中，客户往往会就某一句话问东问西，这时千万不要和客户较真，解答完客户的疑虑后，要很快转到产品的卖点上，不要被客户的问题带的跑偏了。

更不要和客户发生争执，针对模棱两可、不影响销售的说辞，尽可以回答：嗯，是等来肯定客户，以将谈话尽快地转到产品上。

7反复拉动，不轻易放弃。

电销不是一蹴而就的，在一次成功的销售中，最少也要有三次拉动。

所以在销售的过程中千万不能轻易放弃。

在一通电话中要针对产品和客户需求的结合点反复拉动，直至成功。

要注意的是在一通电话中如果拉动超过了六次，那么就要先结束这通电话了，因为继续拉动会造成客户反感，不利于下一通电话的沟通。

八、

参考文档

[下载：怎样做好网络销股票.pdf](#)
[《股票改手续费要多久》](#)

[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)

[《公司上市多久后可以股票质押融资》](#)

[《股票卖完后钱多久能转》](#)

[下载：怎样做好网络销股票.doc](#)

[更多关于《怎样做好网络销股票》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/31521550.html>