

股票投资工作从哪里找.我非常喜欢炒股，可以找哪些有关股票的工作呢，目前我没学历，只有中专文化，不喜欢做业务员，我该去哪里-股识吧

一、在证券投资行业找工作

你现在要进证券行业很容易，先从客户经理做起，其实证券的业务员是和其他的销售有区别的，还是比较容易做的，首先需求是很大的，不需要你去创造需求，炒股的人太多了，只要你专业人家就信你，就会成为你的客户，你要在这个行业继续发展也需要有客户经理的过程的，进证券公司首先考证是第一步，其实很容易的，过两门就可以了，《证券市场基础知识》（必考科目），后四门过一门就可以拿到证券从业资格证，《证券发行与承销》，《证券交易》，《证券投资分析》，《证券投资基金》，后面的相当于单项，你可以根据自己具体以后的发展来考虑选择科目，全部考完也可以，那你想在这个行业发展基本没什么问题了，证券行业首先不是很稳定，具有周期行，这点没办法改变的，但是也没那么严重，差的时候也不会很差的，好的时候你就很牛了，你如果有理想可以继续发展，不过相关的考试就很难了，保荐人不错，做上了保荐人你就是精英了，年薪就是100W级别了，但较难，还可以做分析师，也不错，需要有经验的，也需要很多的金融知识，大量的分析和操盘经验，可以给你看看保荐人的参考书目：一、参考书目1

- 1、《证券知识读本》（2006年修订），周正庆主编；
- 2、《领导干部金融知识读本》，戴相龙主编；
- 3、《证券发行上市审核工作手册》（2008年修订），中国证券监督管理委员会编；
- 4、证券业从业资格统考统编教材（2008年）：《证券市场基础知识》、《证券发行与承销》、《证券投资分析》、《证券交易》、《证券投资基金》；
- 5、2008年度注册会计师全国统一考试指定辅导教材：《会计》、《财务成本管理》、《税法》、《审计》；
- 6、面向21世纪经济、管理类核心课程教材：《货币银行学》，黄达主编，中国人民大学出版社；
- 7、《国际金融》，钱荣堃、陈平、马君潞主编，南开大学出版社。

相关法律：中华人民共和国公司法 中华人民共和国证券法 中华人民共和国行政许可法 中华人民共和国物权法 中华人民共和国担保法 中华人民共和国证券投资基金法 中华人民共和国信托法 中华人民共和国商业银行法 中华人民共和国反垄断法 中华人民共和国企业破产法 中华人民共和国刑法（第二编第三章）

中华人民共和国会计法 中华人民共和国审计法 中华人民共和国企业所得税法 最高人民法院关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定（法释〔2003〕2号） 最高人民法院关于审理与企业改制相关的民事纠纷案件若干问题的规定

(法释〔2003〕1号)

二、我非常喜欢炒股，可以找哪些有关股票的工作呢，目前我没学历，只有中专文化，不喜欢做业务员，我该去哪里

证券公司，操盘手，期货操盘，太多了

三、想进入投资行业怎么找工作

你要在网上大量投金融管理投资的公司，他们一般是想要本科生，但有时候会招一些优秀的大专生，他们不用你太多的专业知识，进去后一般是从市场助理做起，其实工资不错，然后慢慢来，可以跟投资讲课老师学到很多东西，你在面试的时候主要强调你的执行能力，他们不需要你的沟通能力和独立处理事情的能力，他们需要你学会把交给你的事情处理好，大部分是琐碎的事，包括，报表，记录，总结，跟进，准备等工作当中的事，但慢慢你会学到东西，你主要表达的思想是：帮领导做琐碎的事，让领导有更多时间考虑大事，公司的大方向

四、平时都做做股票，想找份工作，可以让做股票的？

自己开一个小店，手撕烤兔店吧，到餐饮体验式培训创业网里面去学，很不错的，我比较建议。

五、操盘手，或是股票交易员到哪里工作比较好？

投资公司、私募基金

六、想进证券公司上班，有什么渠道么

有个从业资格证，高中以上文化，那么很多证券公司都会要你了，当然，还是做客户经理，就是经纪人。

需要你有一定的客户资源。

我就进过一段时间的证券公司，哎，真的是百感交集。

我不知道你是不是一个有毅力的人，很多人把这个行业的工资吹得很高，的确很高，那是对于干了很多年，有一大批客户的人而言。

刚开始进去，也许连底薪都没有，特别是行情不好的时候，谁来炒股？你到哪儿找客户去？每个月还有沉重的任务，要开多少户，卖多少基金.....你能保证你拉来的客户马上就能入金操作吗？公司可不管这些，每个月都有固定的多少个有一定资金量的客户才行。

所以如果有更好的选择，还是不要进这行的好，压力不是一般的大，况且客户经理也算不上证券公司的正式员工，里面的人由于竞争激烈，为了抢客户，也可以脸都不要的。

我也刚毕业不久就去了一家证券公司，干了接近一年的实习生（连客户经理都算不上），然后辞职去了另外的城市，然后男朋友家人帮我找到一家证券公司的营业部老总，请他帮忙给我安排个岗位，这个老总磨磨唧唧的办了2个多月，然后通知我去上班，说先试用两个月再转正，前提是我帮公司完成几十万销售任务。

虽然对于证券公司来说几十万或许并不多，但对我就很难，为什么呢。

第一，我刚来的这个城市，我很陌生，我谁也不认识。

也就是我没有自己的客户资源。

第二，销售时间从我上班开始算只有半个月了。

也就是让我用两个星期的时间完成几十万任务。

第三，我所在的是个小城市，西部三流小城。

所以老总很清楚我不可能完成任务，之所以给我下任务，是想让我男朋友家自己解决这个任务，不管是用自己的钱还是借钱，都行。

甚至怂恿我去借高利贷。

还不要脸的说：你们要给我送礼的，我都没要，你们把钱花到该花的的地方吧。

为了工作花费一些也没什么。

我都无言了，我想说明的是，我们都不是大款，谁能大笔一挥就拿出几十万，甚至要高利贷借几十万去卖你那个狗屁产品，现在行情一点都不好，到时候两头亏，谁受得了？了解股市的人都知道，进来的人。

10个有8个都在赔钱，明知道是个坑，为了他的工作他还是让我去跳。

最后我又辞职了，没办法，没有哪个领导喜欢不听话的员工，而实际上他用我的时候就想着要用我做点对他有利的事，别期待人家会给你时间慢慢培养你，这个显示的社会，很无奈地.....如果你非常热爱这行，做好吃苦的准备，就可以了。

在中国，做客户经理是很容易的，其它岗位又很难进。

参考文档

[下载：股票投资工作从哪里找.pdf](#)

[《美股探底原油是什么意思呀》](#)

[《长线选股票看什么指标》](#)

[《宋城演艺股票可以买吗》](#)

[下载：股票投资工作从哪里找.doc](#)

[更多关于《股票投资工作从哪里找》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/store/20823916.html>