

# 股票如何拉客户端；证券公司客户经理怎样拉客户？-股识吧

## 一、证券公司客户经理怎样拉客户？

要先预约的，客户经理应该有网内的网址可以进行预约的。  
预约到你下面就算你这个客户经理完成的业务。  
至于客户这个，你可以让客户自己去，你到营业部等他就是了。  
陪着他办完整个流程就OK。

## 二、证券客户经理怎么拉客户？

应研究当地的市场结构及其特点，然后确定自己的目标市场，制定市场开发计划，并有重点、有步骤地实施计划。

寻找潜在客户是建立客户关系资料库的必要步骤。

(1)建立潜在客户资料库。

根据证券投资需要、证券投资能力等因素分析寻找潜在的客户，客户可以是机构客户也可以是个人客户。

建立资料库需要长时间的积累和联络。

(2)收集相关资料建立客户档案库。

这是了解客户的必要步骤，可在建立客户资料库时同时搜集。

主要内容应该包括：姓名、年龄、住址、电话、学历、工作单位、月收入、兴趣爱好等基本信息，但是由于涉及到隐私故搜集起来较困难，还应做好保密工作。

(3)对资料进行分类整理，制定开发计划。

对收集到的资料进行系统整理，建立分类档案，确定潜在客户，对潜在客户制定开发计划。

客户开发计划应主要包括以下内容： 目标设定。

要设定市场开发的短期目标和长期目标。

选定对象。

选择具体的客户对象实施计划。

行程安排。

行程的安排要有详尽的计划，根据需要确定详尽程度。

计划的检讨与修订。

依据开发客户的实际情况对原计划进行修改。

(4)取得联系，建立信任，建立直接接触关系。

只有建立正常的联系并且取得客户的信任，才有可能深入接触。

这时要注意经纪人自身形象的传递，既要有道德还要有真才实学。

(5)筛选客户。

去除那些不适合发展的对象，可以根据基本资料进行初步判断，也可经过一定的接触后根据对象的态度和实际情况决定是否开发该客户。

筛选客户可以采用评级机制，对评级后的客户进行计算机化管理。

### 三、如何拉客户炒股

用赚钱效应引诱，和经济危机威胁。

### 四、证券经纪人怎么样拉客户

我曾经也在重庆证券公司做过，还是有一点经验：你要想做好，第一要有实力，就是精通证券操作方面的知识；

第二要有交际能力，能够融入上流社会的圈子，只有这样，你才能拥有大户，超大户；

第三要维护好老客户，口碑很重要。

最后，最关键的一点就是要坚持，只要你能坚持，坚持，再坚持，一直坚持，你必然会有收获！祝你成功！

### 五、股票经纪人怎么拉客户

其实拉客一词是不对的，因该是以热诚的态度对待你的工作，研究顾客的心理特征。

介绍你所在公司的特点，费率、佣金、股票基础培训等方面的信息。

感动顾客。

千万记住顾客是上帝，没有了顾客你就一无所有。

以真诚的心换取顾客信任。

建议：学习营销心理学。

## 参考文档

[下载：股票如何拉客户端.pdf](#)

[《股票k线柱子长短代表什么》](#)

[《太原重工的股票这是什么行情》](#)

[《蚂蚁金服怎么买股票》](#)

[《山西焦煤属于什么股票》](#)

[下载：股票如何拉客户端.doc](#)

[更多关于《股票如何拉客户端》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/34337141.html>