

# 业务员做股票怎么样股票销售员真的不好做么？怎么才能做好啊？-股识吧

## 一、对金融行业一点都不懂的人做股票,原油销售员怎么样

可以做的,股票和原油都是软件知识操作,金融类东西可以现学,股票操作不需要金融,原油是期货类的,可以现学有关技术类的东西,不用担心,很简单的,这2个行当我都做过,也是没进过金融学校的

## 二、做股票业务员好难压力好大啊，引导不了客户，哎！

现在的都是存量资金客户，资金量一般都在百万千万级别比较多的老股民，10万以下的很少很少，对老股民有自己的一套成熟技术，你要引导他们可以，你的技术水平必须比他们还要高，最关键的是你必须实际买卖过程中你让他们相信你的方法能让他们赚钱，如果只是理论劝你不要多想了，老股民技术理论都很成熟了，你引导他们除非你的实战技术经验足以说服老股民的技术理论，等你坐庄几年你就能驾驭老股民了。

希望你好运吧，给分吧，给分教你更好方法

## 三、股票销售员真的不好做么？怎么才能做好啊？

任何行业做好都挺困难的，相信在难做的行业，一样有人能出色的完成，正所谓没有推销不出去的产品，只有推诿不出去的人！多学习有经验之人，不断总结学习，先改善自身的不足！！

## 四、现在做股票的销售好做吗。是电话销售的那种

这个是骗人的，你说的就是分成的做法，这种东西害人害己，被发现了还要给抓。而且工资应该也不高，单应该也不好做。我有朋友做过，现在抓在里面还没出来呢。建议你还是不要去做了。

希望对你有帮助

## 五、股票业务员是干什么的

股票业务员是指跟客户直接接触的人群。

他们工作的性质其实跟保险业务员没有太大的区别，企业的目的是实现利润最大化，利润的产生来自于客户对产品的购买，金融证券业也是一样，只不过产品特征不同，性质是一样的。

所以现在多数的证券公司业务员（即客户经理）的主要任务还是拉客户、做中介、搞经纪，主要收入来自客户开户、交易的佣金和提成然后他们的工作就是维护客户，挖别人的客户，反正大家都不容易。

有部分的电销，网络营销会卖软件。

总结，目前来看是不违法的，就和传销一样，中国没有把它列入法律途径，但是在以后的进程中，违法是肯定的。

## 六、股票销售有前途吗？

这个是骗人的，你说的就是分成的做法，这种东西害人害己，被发现了还要给抓。

而且工资应该也不高，单应该也不好做。

我有朋友做过，现在抓在里面还没出来呢。

建议你还是不要去做了。

希望对你有帮助

## 七、现在去证券公司做业务员有前途吗？

招聘你过去无非是去跑客户，尽管他们招聘搞的形势千种万种，又是考试，又是面试的，好像很难进去一样，但是实际上这工作没人愿意干，就像是躲避瘟神一样，你放心，考试过程再复杂，你也能通过的！！！！

不过有几句劝你的话：兄弟！弃暗投明吧！缴械投降吧！放弃吧！整天拿着微薄的工资（和超市打扫卫生大妈一样多），听着创富的神话，一直生活在梦里啊！！！！我们这里的银行信用卡的推销员，他们喜欢去两个地方，一个是投资公司，一个是证券公司的客户经理！！！！建议兄弟还是干实业吧！

实业不比金融差，就像是农村不比城市差一样，金融的饭碗越吃越瘦，而且客户经理什么情况你也知道,我曾经怀揣梦想，但是却黯然伤神的离开，现实不是我想象的那样，兴趣也不能当做职业！！  
证券行业欺骗了很多有志向的青年！！我现在干新型建材的技术，五险一金的，工资也已经稳步的提高了，工作也稳定！！  
我原来听过一句话“我是农民我自豪”我现在想说“我干实业我自豪”

## 参考文档

[下载：业务员做股票怎么样.pdf](#)  
[《股票亏18%需要多久挽回》](#)  
[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)  
[《公司上市多久后可以股票质押融资》](#)  
[下载：业务员做股票怎么样.doc](#)  
[更多关于《业务员做股票怎么样》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/9262514.html>