

股票投资顾问是怎么找客户的、请问知道者，证券分析师一开始找人开户是怎样进行的???? 谢谢-股识吧

一、投资理财公司的投资顾问具体怎么开发客户？

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

二、请问知道者，证券分析师一开始找人开户是怎样进行的???? 谢谢

最开始都是从银行拉客户

三、投资理财公司的投资顾问具体怎么开发客户？

1、投资顾问要去找客户的方法有很多，寻找潜在客户是销售循环的第一步，在确定市场区域后，就得找到潜在客户在哪里并同其取得联系。

在寻找潜在客户的过程中，可以参考以下“MAN”原则：M：

MONEY，代表“金钱”。

所选择的对象必须有一定的购买能力。

A：AUTHORITY，代表购买“决定权”。

该对象对购买行为有决定、建议或反对的权力。

N：NEED，代表“需求”。

该对象有这方面（产品、服务）的需求。

2、投资顾问是指专门从事于提供投资建议而获薪酬的人士，它是专户理财服务中非常重要的角色。

客户在接受专项理财服务的过程中，第一个遇到的服务者就是投资顾问，并且投资顾问与客户的沟通与交流将贯穿服务的始终。

投资顾问的任务是帮助客户达成财务目标，为此他需要始终与客户保持全面深入的交流。

四、有谁可以告诉我，投资顾问的工作（主要是股票，证卷一类的），具体要做什么？待遇好吗？

告诉你，不好做。

其实就是拉客户投资股票证券。

让人掏钱的工作，肯定不好做啊。

当然如果你非常专业，能够帮客户更好地理财，得到客户认可，你的收入也是非常可观的。

做这一行要看你有没有天赋，不是人人都能做的。

如果你比较善于与人打交道，外向开朗又办事沉稳，责任心强，那么值得一试。

五、请问股票操盘手怎样寻找客户？

那你去考个证吧！比如自考之类的！为了长期的发展！或者你通过一些网上营销找客户，先给客户赚到钱，赢得客户的信任。

真正的能力才是实的，你可以找找那个企业需要操盘手，用实力跟他们说话。

不要去证券公司和基金的，去那些个人和企业。

六、证券公司的客户经理该怎么去找客户？希望前辈们给我点方法

我们干的时候比较简单直接去银行弄个咨询点到时候自然会有人来咨询，比较于心不忍的方法就是发动亲朋好友，哪怕是开了户不交易，先把任务金额完成再说，或者是去各大门户网站发布信息，说说在你那里开户的有点，不管是低佣金还是送奖品什么的，反正得有点招揽客户的本钱，这工作不好干，努力混吧，干得好两三年就出头了，当个市场部经理或是区域经理什么的，即使当个组长也轻松不少。

（原创，采纳希望好评，谢谢）

七、投资顾问

很简单.到其它证券公司的营业厅去，装着是去看股票的，收盘后跟股民一起聊股票，一回生二回熟，一来二去就可以了.

参考文档

[下载：股票投资顾问是怎么找客户的.pdf](#)

[《电热供应股票一般什么时候涨》](#)

[《什么才是股票真正的底部》](#)

[《一支股票上午跌下午涨为什么》](#)

[《什么叫券商蓝筹股》](#)

[下载：股票投资顾问是怎么找客户的.doc](#)

[更多关于《股票投资顾问是怎么找客户的》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/subject/26414640.html>