

券商如何拜访上市公司：券商与上市公司的关系是什么-股识吧

一、券商与上市公司的关系是什么

券商承销上市公司流通股票 上市公司的股票凭借券商交易所的平台进行流通

二、证券营销如何陌生拜访

这个陌生是说你完全不认识这个客户呢还是说互相知道只是一直没有交流过？我个人觉得第一次最好是电话，第一个电话不用推销自己，简单说明自己是做什么的，如果以后碰到有问题有需要可以随时找你，就这么简单，然后每天都给这个客户打个电话，讲一下当天行情及新闻（切忌不需要喋喋不休很书面化的讲，通俗一点，给对方时间，最好能让客户一起讲）熟了以后可以更多的聊天，此时碰到节假日或者其他的事情，可以适当去客户家里拜访，这时候会比较水到渠成滴成为你的正式客户。

三、证券公司的客户经理如何做陌生拜访？

两者结合起来，应当要先打电话，然后再拜访。
拜访多了，你就了解的多了，打电话也好说话了，而且知道哪些是你该进攻的。
而且证券是复杂销售，如果要谈成生意上门应当是必不可少的。
打个比方，你在网上看到一个女孩子的图片，你是直接取她，还是要先见见面，谈一谈，甚至多次谈最后.....你想想这个就明白了。

四、证券公司新人如何做陌生拜访？

我也是证券公司的，但我不知道你说的客户经理是指哪种？经纪人还是正式员工客户经理？两者工作不同的，前者是拉客户为主，后者是服务客户为主。

求追问~

五、作为一名非金融专业应届毕业生，想要进入上市公司的证券部，需要怎样的准备，希望专业人士引导

我是2022年7月毕业的学生，经济学专业，当初抱着和你一样的想法进入证券公司，但是现在的工作并没有像当初想的那样。

客户经理的工作百分之六七十都是营销，这个对有些内向的，或是偏学习型的人来说是个挺大的考验。

如果你可以去银行当柜员，建议去银行.....我今后会有机会成为那种可以天天在办公室研究股票的研究人员么？我觉得基本上不可能，我所在的营业部只是一个小营业部，都不会用没有门子的小硕做分析师，我是小本，当然更不可能.....今天看见你的问题很亲切，像半年前的我。

选择职业并不是我们理所当然想的那样，有时候背景和学历就是门槛，怎么都跨不过去.....你再仔细考虑一下吧，祝好！我不了解你，不知道你的潜力。

当时我也是报着锻炼人的期待去的，但是我就是脸皮薄，工作起来很不开心，不是那种迎接挑战的心态去做的.....但是我知道这个事别人劝都是没用的，必须自己经历过才能说不适合。

现在的你现在能去银行，而到时候发现你不喜欢证券时还能去银行吗？那时候你不是应届毕业生了，没有背景进银行很困难.....建议就是如果你以后有好的后路，那么你可以去试一下，挖掘一下自己的潜力。

但是如果你只能靠自己来找工作的话，那么学姐我郑重的建议你去看银行，因为现在的你面临的转折点很重要，不要三分钟热血的说自己喜欢挑战。

真正能迎接挑战的人在哪里都一样，我希望你起点能高一点。

参考文档

[下载：券商如何拜访上市公司.pdf](#)

[《股票手机开户一般要多久给账号》](#)

[《学会炒股票要多久》](#)

[《中信证券卖了股票多久能提现》](#)

[《一般股票持有多久才能赚钱》](#)

[《股票回购多久才能涨回》](#)

[下载：券商如何拜访上市公司.doc](#)

[更多关于《券商如何拜访上市公司》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/35771265.html>