

股票里的客户经理怎么找的；证券公司客户经理应该怎么办拉客户.我要去银行驻点，有-股识吧

一、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

基本没戏，你签过风险揭示书的，风险由客户承担的。
如果他在开户以后忽悠过你买股票，或不必要的交易倒是可以。
不过现在行情确实不好，祝你好运

二、龙游衢州股票开户哪里好，要开户免费的哦

的确现在证券公司竞争比较大的，可以说每个证券公司都还是比较好的，最主要的是要有客户经理为你提供一对一的服务。

如果方便的话我觉得你可以在浙商证券龙游太平西路营业部，那边开户是免费的，服务态度挺好的，佣金也比较低的，给你推荐个客户经理吧 他人很好的人很坦诚那天我跟他预约号他陪我一起开的户，做的很周到，而且还教了很多关于股票的专业知识给我，还自费送了我一个U盘，U盘里面的内容很充实，包括炒股的一些基本知识和实战练习，一个很不错客户经理，还有我觉得他的售后服务做的很好，跟你说下他的QQ吧 你有什么事可以找他
或者有什么关于股票咨询也可以找他的他的Q五一三六二八七八二

三、请问证券公司的客户经理是干什么的

你说的那些事，都是做为一个客户经理应该做的客户经理有的规定比如说一个月发展5个客户，就有基本工资。
当然还有支付工资的计法。

四、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）

五、证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有

大部分证券公司经理先招揽客户有两个渠道：1.银行渠道，通过银行柜台前发放传单，推介自己证券公司，当这些潜在客户有意向时，可能会找到你的名片，给你打电话。

另外，必须与银行工作人员处理好关系。

通常人们想炒股时都会去银行咨询相关的问题。

如果你跟银行的工作人员处理好关系，他们就会把客户介绍给你。

另外，在自己已有客户中建立联系。

通过转介绍的方式获得客户。

物以类聚人以群分么，通常有相同爱好的人会在一起讨论大家一起感兴趣的东西。

跟自己已有客户处理好关系，能获得不小收获。

2.社区街道等渠道。

类似房地产中介形式的，这种渠道特点是：全面撒网，重点捕鱼！成功率较小。

营销学来讲，这种营销渠道针对性不大！

六、股票客户经理工资是怎么算的

基本工资加交易佣金的提成，一般给你20-50%的佣金提成，就看你拉的客户给他的佣金高低，给他的高你提的多，给他的少你提的少麻烦采纳，谢谢！

七、我可以找国信证券的客户经理算帐或者索赔吗？

基本没戏，你签过风险揭示书的，风险由客户承担的。

如果他在开户以后忽悠过你买股票，或不必要的交易倒是可以。

不过现在行情确实不好，祝你好运

参考文档

[下载：股票里的客户经理怎么找的.pdf](#)

[《him会持有腾讯股票多久》](#)

[《学会炒股票要多久》](#)

[《定增股票一般需多久》](#)

[《股票实盘一般持多久》](#)

[下载：股票里的客户经理怎么找的.doc](#)

[更多关于《股票里的客户经理怎么找的》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/64421264.html>