

## <<证券经纪人岗位实训>>

### 图书基本信息

书名：<<证券经纪人岗位实训>>

13位ISBN编号：9787121175220

10位ISBN编号：7121175223

出版时间：2012-9

出版时间：电子工业出版社

作者：张存萍 编

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<证券经纪人岗位实训>>

### 内容概要

《证券经纪人岗位实训（第2版）》是从证券经纪人岗位培训着手，针对金融专业高职学生今后的工作岗位要求而设计的。

本书在第1版的基础上进行了修订，按项目导向&mdash;任务驱动的思路，在每一项目下设计了2~3个任务，并通过模拟情景方法指导学生完成具体的工作任务。

修订后的整体框架主要是四部分，即证券基本知识、证券经纪业务柜台业务流程、证券投资技术分析和证券服务营销等内容。

同时增加学习导航和相关链接等栏目。

## <<证券经纪人岗位实训>>

### 书籍目录

项目一 有价证券咨询任务1：为客户做股票投资基础知识咨询 任务2：为客户做债券投资知识咨询 任务3：为客户做基金投资知识咨询 项目二 股票市场运行任务1：了解证券交易规则 任务2：认知股票价格指数 项目三 把握证券公司营运模式任务1：证券公司的设立 任务2：了解证券公司的主要业务 项目四 掌握柜台业务流程任务1：开立证券账户和资金账户 任务2：挂失补办账户 任务3：掌握客户交易结算资金第三方管理的相关规定 任务4：掌握证券委托的不同方式及其风险点 任务5：熟悉证券交割流程与风险防范 附录4A 附录4B 附录4C 附录4D 附录4E 附录4F附录4G项目五 掌握证券投资技术分析任务1：认知技术分析方法任务2：运用证券技术指标为客户提供咨询服务 项目六 把握证券营销基本原理任务1：认知证券营销基本原理 任务2：把握证券营销话术项目七 运用证券营销话术开展经纪人业务任务1：了解证券营销步骤 任务2：掌握证券营销的话术技巧任务3：把握电话营销技巧项目八 有效管理证券投资客户任务1 认知证券客户管理流程 任务2：正确对客户进行分类 任务3：对证券投资客户忠诚度进行管理项目九 培养证券经纪人职业素养任务1：认知证券经纪人的职责 任务2：养成证券经纪人的素质 任务3：把握证券经纪人礼仪 参考文献

<<证券经纪人岗位实训>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>