

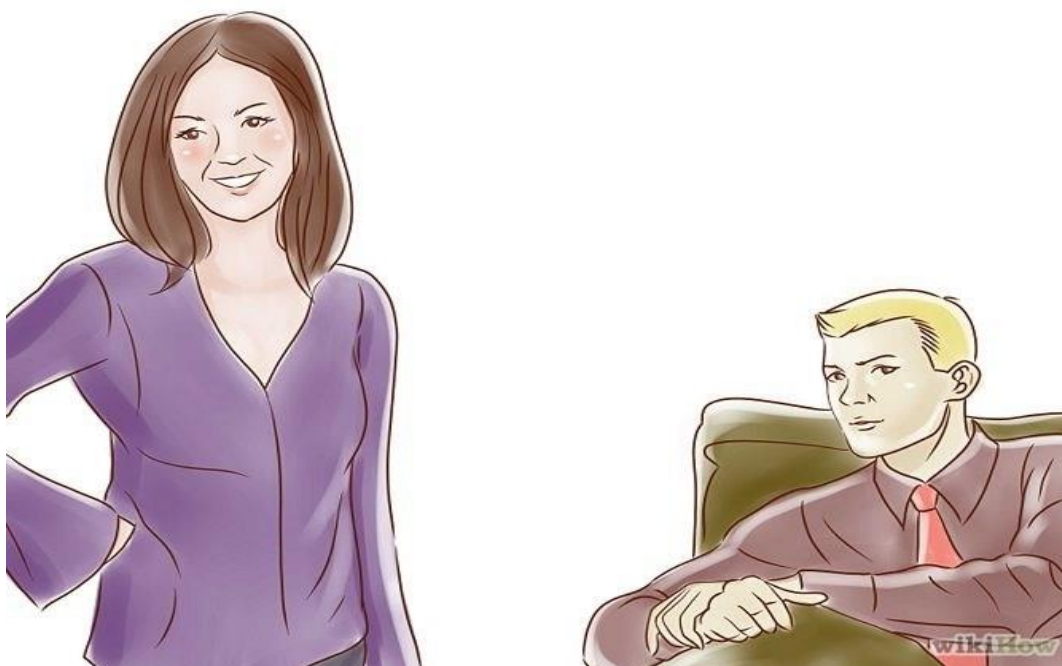
Các bước trở thành nhân viên môi giới chứng khoán

Bạn đã xem các phim về Wall Street đủ chưa ? Vâng, một nhân viên môi giới chứng khoán không liên quan nhiều về hào nhoáng và quyến rũ, nhưng nó khá tuyệt vời. Một nhân viên môi giới chứng khoán là một cố vấn tài chính đưa ra lời khuyên cho khách hàng (Tổng công ty hoặc cá nhân) đầu tư thích hợp để phù hợp với khả năng và mục tiêu lợi nhuận của mình. Để trở thành một nhân viên môi giới chứng khoán, đầu tiên bạn phải làm việc cho một công ty chứng khoán. Một nhân viên môi giới chứng khoán cũng được biết đến như một đại lý bán hàng "chứng khoán", "chứng khoán" và "đại lý bán hàng". Sau đây là các bước giúp bạn trở thành một nhân viên môi giới chứng khoán:

PHẦN 1: BẮT ĐẦU

1. Học một trường đại học tốt

Trong quá khứ một người dẻo mồm và có nhiều mối quan hệ sẽ trở thành một nhân viên môi giới thành công. Nhưng ngày này, việc này đã thay đổi hoàn toàn, nếu bạn muốn cạnh tranh được với các môi giới khác, bạn phải có một tấm bằng. Bạn nên có bằng đại học trong những ngành sau : Kinh tế, tài chính, quản trị kinh doanh hoặc kế toán. Và với những tấm bằng đại học ở các trường đại học tốt hơn bạn sẽ có những lợi thế tốt hơn trong trò chơi này.



2. Tìm kiếm nơi thực tập. Một số công ty chứng khoán thường tuyển các sinh viên năm cuối làm cộng tác viên cho mình - đừng bỏ qua cơ hội này nhé. Hãy tham gia các CLB Chứng khoán trong trường đại học của bạn. Nếu bạn không có dự định học tiếp MBA thì bạn nên tham gia vào công ty chứng khoán luôn. Tuy nhiên mọi người thường tin tưởng hơn khi giao tiền cho một người 28 tuổi (sau khi học MBA) thay vì cho một sinh viên mới ra trường 22 tuổi. Bạn hãy xem xét điều này nhé.

3. Xem xét kế hoạch học tiếp lên MBA. Nếu không có bằng MBA cũng không sao, tuy nhiên nếu bạn muốn vươn lên đỉnh cao của nghề môi giới chứng khoán thì bạn nên nghiêm túc xem xét học tiếp lên MBA. Việc này có thể giúp bạn thăng tiến tốt, có nhiều niềm tin từ khách hàng hơn và thể hiện rằng bạn nghiêm túc trong việc trở thành một nhân viên môi giới chứng khoán tài năng.

4. Tự học. Trong bất cứ công việc gì, tự học đều đóng một vai trò then chốt trong thành công của bạn. Tự đọc sách, xem các báo cáo phân tích. Theo dõi nhiều mã chứng khoán và xem cách nó tăng giảm. Hãy theo học hỏi những nhân viên môi giới chứng khoán thành công nhất trong ngành. Điều này sẽ giúp bạn học hỏi được khá nhiều.

5. Bắt đầu xây dựng danh mục đầu tư của riêng bạn. Khi bạn đã đủ kinh nghiệm lẫn kiến thức, hãy bắt đầu tự lập danh mục đầu tư và đầu tư tiền của bạn vào nó. Việc dùng tiền của chính bạn đầu tư sẽ mang lại rất nhiều kinh nghiệm và bài học về cảm xúc cho bạn. Việc này rất quan trọng sau này vì bạn phải xem trọng tiền của khách hàng như tiền của bạn.

PHẦN 2: LẬP KẾ HOẠCH CHO TƯƠNG LAI



1. Xem xét lựa chọn của bạn. Bạn có 3 lựa chọn cho việc trở thành nhân viên môi giới chứng khoán :

- Làm việc cho công ty quản lý quỹ : Để có thể làm việc trong các công ty quản lý quỹ bạn cần phải có một thành tích đầu tư tốt trong quá khứ. Vì thế nếu bạn có kế hoạch làm cho công ty quản lý quỹ, hãy chuẩn bị cho mình một Profile thật là tốt.
- Làm việc cho mảng tự doanh công ty chứng khoán: Để làm việc trong này bạn cũng cần phải có độ nổi trội so với các nhân viên môi giới chứng khoán khác. Điều này bạn cần chuẩn bị kế hoạch thật tốt cho mình.

- Làm việc cho công ty chứng khoán: Trong những công ty chứng khoán, sẽ có những công ty dẫn đầu và công ty nhỏ bé. Bạn nên phấn đấu để có thể làm cho những công ty top đầu, việc này sẽ giúp bạn học hỏi được nhiều hơn, chế độ đãi ngộ cao hơn.

2. Học những khoá đào tạo. Bạn cần phải có vài tháng đào tạo tại những khoá học của nhà nước và công ty để có thể đạt chứng chỉ hành nghề chứng khoán, nhưng trước đó bạn vẫn có thể đi làm - điều này tùy thuộc vào công ty của bạn.

PHẦN 3: CHÍNH THỨC TRỞ THÀNH NHÂN VIÊN MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN



wikiHow

1. Thi lấy chứng chỉ hành nghề chứng khoán. Cách thi và lấy bằng bạn có thể xem thêm

2. Xem xét học thêm các chứng chỉ khác. Sau khi bạn có chứng chỉ hành nghề chứng khoán, bạn nên xem xét học thêm các chứng chỉ khác như *Chứng chỉ quản lý quỹ*, *CFA*, ...

3. Đáp ứng chỉ tiêu doanh thu trong năm đầu. Bây giờ bạn đã là một nhân viên môi giới chứng khoán hợp pháp và nhiệm vụ của bạn là phải đáp ứng kì vọng của công ty bạn làm việc. Tùy vào công ty bạn làm việc sẽ có những hạn ngạch doanh thu tối thiểu cho bạn trong vòng một thời gian đầu - Đây là phần khó khăn nhất đối với một nhân viên môi giới chứng khoán mới. Việc này rất căng thẳng - tuy nhiên nó lại tạo ra được nhiều giá trị cho bạn sau này.

4. Tiếp tục các khoá học khác. Nếu bạn muốn trở thành một nhân viên môi giới thành công, điều chắc chắn là bạn phải luôn luôn cải thiện bản thân, nâng cấp kiến thức kinh nghiệm của mình. Bạn cần nhiều kỹ năng mới. Vì thế bạn không thể bỏ qua các khoá học về giao tiếp và bán hàng.

PHẦN 4: THÀNH CÔNG TRONG SỰ NGHIỆP CỦA BẠN



1. Xây dựng hệ thống khách hàng của bạn. Bạn có 3 cách truyền thống để thực hiện điều này:

- Gọi những cuộc điện thoại hoặc gõ cửa từng nhà : Bạn có thể gọi điện thoại hoặc có thể gõ cửa từng nhà hàng xóm và tìm kiếm khách hàng cho mình.
- Danh sách khách hàng tiềm năng: Bạn có thể mua hoặc công ty của bạn đã mua sẵn danh sách này từ các công ty marketing. Việc đơn giản tiếp theo là bạn chỉ cần tiếp cận khách hàng trong danh sách này.
- Tìm kiếm từ mạng lưới mối quan hệ có sẵn của bạn: Liên lạc bạn bè, bạn của bạn, gia đình của họ, tham gia các câu lạc bộ và nhiều tổ chức khác...

2. Tạo ra đường cong thành tích đầu tư của bạn. Đương nhiên, thị trường chứng khoán không phải là nơi bạn có thể giải thích tất cả diễn biến, không phải nơi $2+2 = 4$, có hàng tỉ vấn đề tác động đến thị trường chứng khoán. Tuy nhiên bạn sẽ phải nắm được hết những nhân tố quan trọng vì bạn sẽ phải cho khách hàng lời khuyên, đầu tư những đồng tiền mà họ cực khổ kiếm được. Vì thế bạn phải đảm bảo tận tâm tận lực phát triển độ hiểu biết của bạn. Khi bạn làm được điều này :

- Mỗi năm, số tiền bạn kiếm được sẽ càng ngày càng tăng lên. Bạn càng tài năng, công việc của bạn càng dễ dàng, khách hàng của bạn càng ngày càng tăng.
- Ban đầu bạn sẽ phải làm việc rất căng thẳng. Nhưng bạn hãy nhớ rằng, bất cứ sự cố gắng nào đều mang lại lợi ích cho bạn và khách hàng. Hãy luôn suy nghĩ về khách hàng. Sau này, khi bạn đã đạt được một tầm cao mới, bạn sẽ chỉ cần làm việc nhẹ nhàng hơn ban đầu rất nhiều.

3. Làm quen với áp lực doanh số. Công ty sẽ giao cho bạn một hạn ngạch doanh số, cho nên bạn cần phải có một kỹ năng sale tốt, nếu không nghề nghiệp của bạn sẽ giống như bạn đang đi trên dây. Vì thế, hãy tập kỹ năng sale ngay từ bây giờ.

4. Hãy học cách thuyết phục. Việc quan trọng nhất của một nhân viên môi giới chứng khoán là phải chứng minh được mình và khiến cho khách hàng tin tưởng. Họ cần tìm một người thật sự tốt và đáng tin để giao những đồng tiền mồ hôi nước mắt của mình. Vì thế khách hàng sẽ hỏi bạn rất nhiều câu hỏi - chưa kể đến là bạn ban đầu chỉ là một người lạ đối với họ. Bạn hãy là một người họ đang tìm kiếm và tìm cách thể hiện điều đó - điều này cũng cần phải có một sự kiên trì và dày mặt.

5. Kỹ năng giao tiếp hiệu quả. Key: bạn hãy học nhiều từ ngữ chuyên môn mà khách hàng bạn chưa hiểu được. Tuy nhiên, việc của bạn không phải là nói những từ ngữ chuyên môn khách hàng không biết mà là chỉ cho họ cách hiểu nó- để họ mở rộng thêm kiến thức của mình. Một nhân viên môi giới chứng khoán thành công không thể thiếu đi kỹ năng giao tiếp.

6. Trở thành một nhà môi giới độc lập. Hiện nay, ở Việt Nam, nếu muốn trở thành một nhà môi giới độc lập thì cách duy nhất là bạn mở một công ty chứng khoán. Nếu bạn có thể điều hành cả một công ty và có danh sách khách hàng lớn thì bạn có thể xem xét bước này.