

# 2014 全新

# 营销管理操作表单大全

营销管理人员必备工具书

**拿什么证明你是《职业经理》<sup>®</sup>?** 10万经理推荐课

全国经理资格认证考试 23大精品专业 MBA双证培训



职业经理 MBA 整套实战教程

---

MBA 经理教材**免费**下载 网址: [www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)



**管理培训 金字招牌**

20年实战教育机构  
23大黄金职业班型

全国迷你MBA职业经理<sup>®</sup>  
双证班  
全国招生 颁发双证 精品课程

立即咨询 →

网址: [www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)

---

# 全国Mini-MBA职业经理双证班



允许提前获取证书 全国招生 权威双证 请速充电

教委批准成立正规管理类教育机构，近 20 年实战教育经验，值得信赖！（教证：0000154160 号）

全国迷你 MBA 职业经理双证书班®，全国招生，毕业颁发双证书，近期开课. 咨询电话:13684609885

## 招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学 费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《服装企业管理》MBA 双证班	高级服装企业管理职业经理证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《工厂管理》MBA 高等教育双证班	高级工厂管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元

全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证	1280 元
全国《六西格玛管理师》MBA 双证书班	高级六西格玛管理师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证	1280 元
全国《企业车间主管》MBA 双证	高级企业车间主管资格证+2 年制 MBA 高等教育结业证	1280 元



### 【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



### 【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



### 【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，



### 【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



### 【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



### 【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



### 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



### 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



### 【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有老师担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)



## 【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



## 【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020      收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015    账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行    支付系统行号：313261018034</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505      户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234      户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023    户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071    用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

市场调研计划表

名 称	市场调研计划表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
调查目的					
调查内容					
调查方法					
预定进度					
调查预算					
调查人员					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

市场调查状况月报表

名 称	市场调查状况月报表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域：_____ 日期：_____ 项目负责人：_____					
竞争对手本月的产品销量					
竞争对手本月开展的促销活动					
竞争对手本月促销活动的效果					
本产品本月开展的活动					
本产品本月促销活动的效果					
本产品的升级产品上市					
经销渠道对本产品本月业绩的反馈					
消费者本月对产品的反馈					
其他需要报告的事项					
备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	

编制日期		审核日期		批准日期	
------	--	------	--	------	--

## 市场开拓可行性分析表

名 称	市场开拓可行性分析表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
市场开拓分析的目的：					
所要调查行业的市场现状：					
所要进入行业的市场发展趋势：					
市场规模大小的分析：					
可行性及影响竞争的因素的分析：					
同行业其他产品的市场状况的分析：					
产品生产规模化的可行性分析：					
调查报告的结论和意见：					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	



市场占有率比较分析表

名 称		市场占有率比较分析表			编 码		版 本			
					页 次		修改状态			
区域		A	B	C	D	E	F	G	H	合计
公司名称										
本公司	营业额									
	市场占有率									
	位次									
甲公司	营业额									
	市场占有率									
	位次									
乙公司	营业额									
	市场占有率									
	位次									
相关说明										
编制人员				审核人员				批准人员		



### 各销售区域销量统计表

名 称	各销售区域销量统计表	编 码		版 本				
		页 次		修改状态				
项目负责人：_____								
产品/区域	区域 1		区域 2		区域 3		区域 4	
	销售额 （元）	增长率 （%）	销售额 （元）	增长率 （%）	销售额 （元）	增长率 （%）	销售额 （元）	增长率 （%）
产品 1								
产品 2								
产品 3								
产品 4								
产品 5								
产品 6								
产品 7								
产品 8								
产品 9								
产品 10								
产品 11								
备注								

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 市场销售网点分析表

名 称	市场销售网点分析表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
商店					
公司的情况	本店	甲商店	乙商店	应对措施	
自身条件					
营业面积					
店铺形象					
营业方针					
经营范围					
商品构成					
主要商品					
每月营业额					
每月的营业利润					
平均每位店员营业额					
平均每位店员的营业利润					
平均来店顾客数					
举办广告宣传和促销活动的情况					

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 各区域竞争产品表

名 称	各区域竞争产品表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域：_____ 日期：_____					
竞争产品名称					
对应本公司产品名称					
包装					
规格					
陈列位置					
陈列数量					
对质量的评价					
售价（元）					
正在开展的促销活动					

备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 同类产品价格调研表

名 称	同类产品价格调研表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域：_____ 日期：_____					
同类产品名称					
对应本公司产品名称					
包装					
规格					
陈列位置					
陈列数量					
对质量的评价					
售价（元）					
正在开展的促销活动					

备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

畅销产品分析表

名 称	畅销产品分析表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域：_____ 项目负责人：_____ 调查商品名：_____					
条件		销量			
门市分布地 址					
时间					
消费者的年 龄分布					

项目		特点描述			
柜台环境					
促销活动					
产品品种					
产品价格（元）					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 竞争对手调查登记表

名 称	竞争对手调查登记表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域_____ 项目负责人_____					
竞争对手名称					
主要产品					
新产品					
重要客户					

研发动态					
促销活动					
其他事项					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 消费者观念变化分析表

名 称	消费者观念变化分析表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
消费者观念调查的目的:					
影响消费者观念变化关键因素:					
企业所采取的应对方法:					
消费者社会构成及其变化:					
消费者生活观念的变化:					



消费者生活价值观的变化：					
对上述结果的分析以及公司的应对政策：					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 消费者购物情况流水记录表

名 称	消费者购物情况流水记录表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域：_____ 项目负责人：_____ 制表日期：_____					
顾客分类 产品	购买	询问但并未购买		仅仅随意浏览	
产品 1					
产品 2					
产品 3					
产品 4					
产品 5					

产品 6			
产品 7			
产品 8			
产品 9			
产品 10			
产品 11			
产品 12			
产品 13			
产品 14			
相关说明			
编制人员		审核人员	批准人员
编制日期		审核日期	批准日期

消费者购物习惯分析表

名 称	消费者购物习惯分析表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域：_____ 项目负责人：_____					
消费者构成分析					
消费者性别构成					
消费者年龄构成					
消费者收入范围					
企业应对策略：					

消费者观念分析					
消费者个性分析					
消费者价值观分析					
消费者消费习惯分析					
公司应对策略:					
消费者需求分析					
消费者工作需求分析					
消费者生活需求分析					
消费者文化需求分析					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

顾客流量调查表

名 称	顾客流量调查表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域: _____ 项目负责人: _____					
时 间	人 数		时 间	人 数	
8:00			8:30		
9:00			9:30		

10:00		10:30	
11:00		11:30	
12:00		12:30	
13:00		13:30	
14:00		14:30	
15:00		15:30	
16:00		16:30	
17:00		17:30	
18:00		18:30	
19:00		19:30	
20:00		20:30	
21:00		21:30	
备 注			
相关说明			
编制人员		审核人员	批准人员
编制日期		审核日期	批准日期

## 顾客购买情况登记表

名 称	顾客购买情况登记表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域：_____ 项目负责人：_____					
登记项目		产品单价（元）	人均购买量	人均消费额（元）	
产品名称					

产品 1			
产品 2			
产品 3			
产品 4			
产品 5			
产品 6			
产品 7			
产品 8			
产品 9			
产品 10			
产品 11			
产品 12			
产品 13			
备 注			
相关说明			
编制人员		审核人员	批准人员
编制日期		审核日期	批准日期

顾客咨询内容登记表

名 称	顾客咨询内容登记表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域：_____ 项目负责人：_____					

产品名称	询问内容	答复内容	待处理问题
备 注			
相关说明			
编制人员		审核人员	批准人员
编制日期		审核日期	批准日期

### 市场需求量调查预测表

名 称	市场需求量调查预测表	编 码	版 本		
		页 次	修改状态		
摘	市场需求量的分类	历史记录		预测	备注

要			年	年	年	年	年	年	
统计资料名称	大分类	销售							
		指数							
	中分类	销售							
		指数							
	小分类	销售							
		指数							
相关资料名称		销售							
		指数							
		销售							
		指数							
		销售							
		指数							
本公司资料		销售							
		指数							
		销售							
		指数							
		销售							
		指数							
最新的市场动向									
竞争对手的最新动向									
本公司营销策略的重点									
相关说明									
编制人员			审核人员			批准人员			
编制日期			审核日期			批准日期			

市场调查报告表

名称	市场调查报告表	编 码		版 本	
----	---------	-----	--	-----	--



		页次		修改状态																																																			
调查日期:																																																							
调查内容:																																																							
调查对象:																																																							
调查方法:																																																							
市场状况:																																																							
市场动向:																																																							
统计说明:				图解:																																																			
<table><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>																																																							
行业的竞争趋势:																																																							
调查结果及意见:																																																							
相关说明																																																							
编制人员		审核人员		批准人员																																																			
编制日期		审核日期		批准日期																																																			

营销计划表

名 称	营销计划表					编 码		版 本						
						页 次		修改状态						
年度：_____ 月份：_____														
目次	产品 名称	单位	外销			内销			合作外销			合计		
			数 量	单 价	金 额	数 量	单 价	金 额	数 量	单 价	金 额	数 量	单 价	金 额
合计														
相关说明														
编制人员						审核人员					批准人员			
编制日期						审核日期					批准日期			

## 年度销售总额计划表

名 称	年度销售总额计划表	编 码		版 本		
		页 次		修改状态		
项 目			销售量计划	平均销售	销售总额计划	
上一年度本公司实际成绩						
损益平衡点基准						
资产周转率基准						
纯益率基准						
附加价值基准						
竞争对手的实际成绩						
事业发展计划基准						
本年度的销售计划						
相关说明						
编制人员		审核人员		批准人员		
编制日期		审核日期		批准日期		

[illegible]



		合计					
相关说明							
编制人员			审核人员			批准人员	
编制日期			审核日期			批准日期	

部门别及客户别销售额计划表

名 称			部门别及客户别销售 额计划表	编 码		版 本	
				页 次		修改状态	
部 门 别	去年同月			1 月计划		2 月计划	
	销售金额		销售比重	销售比重	销售额	销售比重	销售额
甲 分 店	A 级客户	①					
		②					
		③					
		④					
		⑤					
	合计						
	B 级客户	①					
		②					
		③					
		④					
		⑤					
合计							
乙 分 店	A 级客户	①					
		②					
		③					
	合计						
	B 级客户	①					
		②					
③							
合计							

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 销售费用计划表

名 称			销售费用计划表	编 码		版 本		
				页 次		修改状态		
类别					年度合计		月	
					金额	销售比重	金额	销售比重
销 售 费 用 合 计	销 售 产 品 费 用	销售佣金						
		运费						
		包装费						
		燃料费						
		促销费						
		广告宣传费						
		消耗品费用						
		其他费用						
	合计							
	销 售 人 员 费 用	工资						
		奖金						
		福利费						
		劳保费						
		其他费用						
合计								
交通费								
交际费								
通信费								
折旧费								
修缮费								
保险费								
利息费用								



		合计				
相关说明						
编制人员			审核人员		批准人员	
编制日期			审核日期		批准日期	

### 客户赊款回收计划表

[illegible]

相关说明						
编制人员		审核人员		批准人员		
编制日期		审核日期		批准日期		

## 部门别盈亏管理计划表

名 称	部门别盈亏管理计划表		编 码		版 本		
			页 次		修改状态		
部门别		销售 总额	变动费用	边际利益	销售固定 费用	部门直接 利益	回收总额
销售部门合计	计划						
	实绩						
	达成率						
本公司	计划						
	实绩						
	达成率						
本公司销售一部	计划						
	实绩						
	达成率						
本公司销售二部	计划						
	实绩						
	达成率						
甲分店	计划						
	实绩						

	达成率						
乙分店	计划						
	实绩						
	达成率						
相关说明							
编制人员			审核人员			批准人员	
编制日期			审核日期			批准日期	

## 产品开发进度一览表

[illegible]

相关说明																
编制人员			审核人员				批准人员									
编制日期			审核日期				批准日期									

新产品开发评价表

名 称	新产品开发评价表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
产品名称				型号	
功能特征					
生产流程					
成本预测				预定售价	

销售分析			市场定位		
总结					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 新产品评审表

名 称	新产品评审表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
产品名称		产品编号		产品类型	
技术资料评审	开发部意见				
	生产部意见				
模具评审	开发部	是否合格：_____评审：_____			
	生产部	是否合格：_____评审：_____			
	制造部	是否合格：_____评审：_____			
	质量监督部	是否合格：_____评审：_____			
工艺评审	开发部意见：_____评审：_____				

	制造部意见：_____评审：_____				
品质评审	品管部意见：_____评审：_____				
结论	技术副总批示：_____批示人：_____				
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

产品市场调查分析表

名 称	产品市场调查分析表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域：_____ 负责人：_____					
项目	内容				
上市日期					
销售年数					
利润率（%）					
市场占有率（%）					
价格（元）					
产品外观					
产品品质					

竞争优势					
竞争劣势					
技术特点					
市场状况					
综合分析					
备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 产品形象分析表

名 称	产品形象分析表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
区域: _____ 日期: _____ 项目负责人: _____					
项目	1 分 (最差)	2 分 (较差)	3 分 (中等)	4 分 (较好)	5 分 (最好)
外形					
包装					
味道					

香型					
颜色					
品质					
个性					
价格					
性能					
陈列					
时尚					
总体外形					
总体改进方案					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 品牌调查表

[illegible]



## 品牌推广成本控制表

[illegible]

## 品牌生命力调查表

[illegible]

## 品牌效果调查表

名 称	品牌效果调查表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	

项目 时间	销售统计	消费者意见	知名度	竞争对手反应	其他
第一季度					
第二季度					
第三季度					
第四季度					
合计					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 品牌维护计划表

名 称	品牌维护计划表		编 码	版 本	
			页 次	修改状态	
项 目 时间	维护方式	实施时间	预算费用	效果评估	备注

## 成本估价单

名 称	成本估价单	编 码		版 本		
		页 次		修改状态		
	原料及物料	原每打用量及单价				备注

品 名	规 格	单位用量	单 价	单 位	金 额	
小计						
利润						
合计						
折合外币						
估计						

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

产品售价表

名 称	产品售价表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
日期：_____ 制表人：_____					

产品名称					
产品规格					
产品说明	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
产品售价（元）	售价条件	售价范围		定价人	
备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

产品报价单

名 称	产品报价单	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	

报价产品： _____ 交货日期： _____ 日期： _____							
产品 名称	产品 规格	单价 (元)	数量 (件)	金额 (元)	报价有 效期	付款 条件	说明
备注							
相关说明							
编制人员		审核人员		批准人员			
编制日期		审核日期		批准日期			



产品计价单

名 称	产品计价单	编 码		版 本		
		页 次		修改状态		
品名： _____ 日期： _____ 规格： _____ 编号： _____						
原料	制造	名称	规格	单价（元）	数量（件）	金额（元）
	包装					
	合计					
人力	工作序 1			成本汇总	人力	
	工作序 2				原料	
	工作序 3				其他费用	
	工作序 4				合计	
售价（元）						
外箱尺寸						
毛重净重						
备注						
相关说明						
编制人员		审核人员		批准人员		



### 产品售价分析表

名 称	产品售价分析表		编 码				版 本					
			页 次				修改状态					
产品名称												
材 料 成 品	成本项目	用量	销售类别									
			销售 A 价		销售 B 价		销售 C 价		中盘	内销	销售零售	
			单 价	成 本	单 价	成 本	单 价	成 本	金 额	单 价	单 价	金 额
		合计										
		损耗										
		材料成品										
其 他 成 品	项目	单位成品	用 量	成 本	用 量	成 本	用 量	成 本	成 本	用 量	用 量	成 本
	制造费用											
	人工成本											
	销售费用											
	利润											
	售价											
备 注												

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

产品价格调整分析表

名 称	产品售价调整分析表		编 码		版 本			
			页 次		修改状态			
产品名称				产品名称规格				
产 品 说 明 及 图 样								
售 价 调 整	销售条件说明		售价范围		决定者		备注	
相关说明								

编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

### 地区产品价格表

[illegible]

相关说明						
编制人员		审核人员		批准人员		
编制日期		审核日期		批准日期		

竞争产品价格表

名 称	竞争产品价格表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
日期： _____ 区域： _____					
竞争产品名称					
对应本公司产品名称					
包装					
规格					
陈列位置					
陈列数量					
对质量的评价					
售价（元）					

正在开展的促销活动					
备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 产品价格变动申请表

名 称	产品价格变动申请表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
物料名称/类别				供应商名称	
价格变动 <input type="checkbox"/> 上涨 <input type="checkbox"/> 降价					
物料原定价格（元）				现调整价格（元）	
调整幅度（%）				项目预算价格（元）	

价格变动原因:

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

### 产品价格变动影响表

名 称	产品价格变动影响表		编 码		版 本	
			页 次		修改状态	
产品	产品规格 1	产品规格 2	产品规格 3	产品规格 4	合 计	



产品成本（元）					
毛利（%）					
营业收入（元）					
促销费用（元）					
人员费用（元）					
营业费用（元）					
营业利润（%）					
其他费用（元）					
净利润（元）					
变动影响分析					
备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 产品市场价格统计表

名 称	产品市场价格统计表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
日期：_____ 制表人：_____					
产品名称	产品类型 1	产品类型 2	产品类型 3	产品类型 4	产品类型 5

	规格	售价 (元)	规格	售价 (元)	规格	售价 (元)	规格	售价 (元)	规格	售价 (元)
备注										
相关说明										
编制人员			审核人员			批准人员				
编制日期			审核日期			批准日期				

产品降价申请表

名 称	产品降价申请表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	

日期: _____ 申请人: _____					
产品名称		订单编号			
客户名称					
产品规格		产品数量			
申请降价原因					
申请调价幅度					
处理建议					
审核					
客户确认					
备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

产品价格分析表

名 称	产品价格分析表	编 码		版 本	
-----	---------	-----	--	-----	--

		页 次			修改状态								
名称													
编号													
规格													
月份		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
售价（元）													
月销售额（元）													
材料成本（元）													
原料成本(元)													
包装费用（元）													
制造费用（元）													
人工费用（元）													
销售费用（元）													
成本合计（元）													
单位利润（元）													
总利润													
备注													
相关说明													
编制人员				审核人员					批准人员				
编制日期				审核日期					批准日期				

## 产品售价计算表

名	产品售价计算表	编 码		版 本	
---	---------	-----	--	-----	--

称				页 次			修改状态						
材 料 成 本	成本 项目	用 量	售 货 类 别										
			外销A价		外销B价		外销C价		内销	中盘	内销零售		
			单价	成本	单价	成本	单价	成本	单价	金额	单价	金额	
	合计												
	损耗												
	材料成品												
	其 他 成 本	项 目	单位 成本	用量	成本	用量	成本	用量	成本	用量	成本	用量	成本
		人工成本											
制造费用													
销售管理 费用													
利润													
售价													
备 注													
相关说明													
编制人员			审核人员			批准人员							
编制日期			审核日期			批准日期							

## 专卖店资料登记表

名 称	专卖店资料登记表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
店名：_____地址：_____制表人：_____日期：_____					
经营形态		资本额		法人代表	
员 工	办事人员		结算日期		往来银行
	管理人员				
	临时人员				
	合计				
经营产品的 种类比例	产品	百分率：%	产品	百分率：%	产品
销售	销售方针		销售方法		
	平均每月销售额（元）		月平均费用（元）		
摘要：					
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
备注：					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

产品存货统计表

名 称	产品存货统计表	编 码		版 本					
		页 次		修改状态					
相关区域：_____专卖店/经销商：_____日期：_____制表人：_____									
产品名称	存货地点	存货记录							
		日期	数量	日期	数量	日期	数量	日期	数量
相关说明									
编制人员		审核人员		批准人员					
编制日期		审核日期		批准日期					

[illegible]



产品库存周报表

名 称	产品库存周报表	编 码		版 本			
		页 次		修改状态			
区域专卖：_____日期：_____制表人：_____							
品 名	规格	平均单价	库存额	库存量	最大安全存量	周销售记录	
						单号	数量
相关说明							
编制人员		审核人员		批准人员			
编制日期		审核日期		批准日期			

渠道成员资料卡

名 称	渠道成员资料卡		编 码		版 本		
			页 次		修改状态		
成员编号		名称		邮编		地址	
电话		传真		邮箱			
负责人		职务		性别		年龄	
负责人电话				电邮			
往来银行及账号				税号			
工商登记号				所有制性质			
规模				类别			
相关说明							
编制人员			审核人员		批准人员		
编制日期			审核日期		批准日期		

渠道业绩统计表

名 称	渠道成员业绩表			编 码						版 本			
				页 次						修改状态			
月 年	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
2010													
2011													
2012													
2013													
相关说明													
编制人员				审核人员						批准人员			
编制日期				审核日期						批准日期			

--	--	--	--	--	--

客户信用管理表

客户名称		客户代码		负责人	
地址		电话		邮政编码	
经营组织形态	<input type="checkbox"/> 专业经销 <input type="checkbox"/> 批发 <input type="checkbox"/> 批零兼营 <input type="checkbox"/> 私有 <input type="checkbox"/> 公有 <input type="checkbox"/> 其他				
每月营业总额					
拥有店面数	其中，自有店面：                      租赁店面：				
业务员对客户的评价					
信用资料					
开户银行名称		账号			
供应商名称	地址	电话	联系人	交易额	
客户的其他信息：					
业务员：					
上级部门对业务员建议信用额度审核意见及核准信用额度：                      万元					

销售部经理： 日期：

总经理： 日期：

## 广告策划调查表

名 称	广告策划调查表		编 码		版 本	
			页 次		修改状态	
策划项目名称						
调查区域			调查时间			
调查项目					调查内容	
广告环境调查	广告相关法律、法规					
	经济因素：人口构成、收入水平、消费水平、社会购买力					
	文化因素：宗教信仰、文化素质、风俗					
	自然环境：地理位置、气候、交通、资源					
媒体使用情况	本企业选择过的媒体种类与名称					
	本企业选择这些媒体的效果					
	本企业资金投入是否合理					
竞争对手的媒体使用情况	竞争对手选择过的媒体种类与名称					
	竞争对手选择这些媒体的效果					
	竞争对手资金投入是否合理					
顾客状况调查	需求调查	价值因素对需求的影响				
		心理因素对需求的影响				
		文化因素对需求的影响				
	习惯调查	购买方式（购买商品的特点和表现）				
		使用方式：一次性还是多次性				
	时机调查	谁是消费决策人				
		此种消费的最佳时间				
		此种消费的合适地区				

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 广告预算明细表

[illegible]

合计									
相关说明									
编制人员				审核人员				批准人员	
编制日期				审核日期				批准日期	

广告预算分配表

预算项目	内 容	费 用
广告供应商		
电视广告		
广播广告		
报纸		
杂志		
户外广告		
楼宇广告		
网络广告		
设计制作		
市场调研		
印刷		
公关活动		
品牌形象代言人		
临时费用		
备注		

广告实施报告表

名 称			广告实施报告表			编 码				版 本			
						页 次				修改状态			
目的			预定							实施	备注		
商 品 名	目 标	销 售 重 点	应 用 媒 体	实 施 办 法	预 算	广 告 代 理 商	付 款 方 式	期 间	契 约 金 额				
相关说明													
编制人员						审核人员				批准人员			



编制日期		审核日期		批准日期	
------	--	------	--	------	--

广告效果反馈表

广告名称			
广告总投入			
预计效果			
广告投放前	订单数量		
	销售数量		
	客户访问量	电话	
		柜台	
		网站	
广告投放后	订单数量		
	销售数量		
	客户访问量	电话	
		柜台	
		网站	
综合评价			
备注			

销售人员培训计划表

名 称	销售人员培训计划表			编 码		版 本			
				页 次		修改状态			
受训人员	姓 名		培 训 期 间	__月__日至 __月 __日止			辅 导 员	姓 名	
	学 历							部 门	
	专 长							支 撑	
项次	培 训 日 期	培 训 天 数	培 训 项 目	培 训 部 门	培 训 员	培 训 日 程 及 内 容			
1	__月__日至 __月__日止								
2	__月__日至 __月__日止								
3	__月__日至 __月__日止								
4	__月__日至 __月__日止								
5	__月__日至 __月__日止								
6	__月__日至 __月__日止								
相关说明									
编制人员			审核人员			批准人员			

编制日期		审核日期		批准日期	
------	--	------	--	------	--

销售人员培训报告书

名 称	销售人员培训报告书	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
培训名称及编号		参加人员姓名			
培训时间		培训地点			
培训方式		使用资料			
导师姓名及简介		主办单位			
培训后的 检讨					
培训人员 意见					
主办单位 意见					
相关说明					

编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 销售人员作业记录表

[illegible]

使用说明：

1. 营销人员所耗用的总计时间，由本人或营销部主管填写
2. 取纵轴为各营销人员时，可求得该部门作业时间的平均值

相关说明

编制人员

审核人员

批准人员

编制日期

审核日期

批准日期

## 销售人员工作记录表

名 称	销售人员工作记录表			编 码		版 本	
				页 次		修改状态	
姓 名							
销 售 额							
销 货 退 回							
销 货 折 让							
销 货 报 损							
销 货 净 额							
成 本							
毛 利							
个 人 费 用	薪 金						
	旅 费						
	其 他						
	合 计						
净 利 益							
收 款 纪 录	应 收						
	实 收						

	未收						
绩效							
相关说明							
编制人员		审核人员		批准人员			
编制日期		审核日期		批准日期			

销售人员业务洽谈评价表

名 称	销售人员业务洽谈评价表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
销售量：_____ 评价人：_____					
项目	分类	得分		备注	
态度	1. 面部表情				
	2. 肢体动作				
	3. 谈话气氛				
	4. 热情度				
	5. 感染力				
语言	6. 致礼问候				
	7. 说明表达				
	8. 语言				
	9. 洽谈				
	10. 推销用品的使用				
	11. 辞行致礼				
总评价		实际得分		总得分	

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 销售毛利统计日报表

[illegible]

[illegible][illegible]



相关说明							
编制人员			审核人员			批准人员	
编制日期			审核日期			批准日期	

## 销售人员业绩报告表

[illegible]

相关说明												
编制人员					审核人员					批准人员		
编制日期					审核日期					批准日期		

## 销售人员业绩考核报告表

[illegible]

访问收款									
来店缴款									
合计									
经办人									
销售部主管									
销售经理									
备注									
相关说明									
编制人员				审核人员			批准人员		
编制日期				审核日期			批准日期		

## 销售部门业绩考核表

名 称	销售部门业绩考核表		编 码		版 本	
			页 次		修改状态	
考核项目	权数	计算			初核得分	核定得分
收款率	60	当月收款/当月计划目标收款额×100%				
销售额目标达成率	20	当月销售额/计划销售额×100%				
未收款率	20	(当月销售额－当月收款额) / 当月销售额 ×100%				

等级		合计得分		
相关说明				
编制人员		审核人员		批准人员
编制日期		审核日期		批准日期

### 销售人员工资表

[illegible]

合计														
相关说明														
编制人员							审核人员					批准人员		
编制日期							审核日期					批准日期		

销售人员提成比例表

名 称		销售人员提成比例一览表		编 码		版 本	
				页 次		修改状态	
编号	姓名	提成比例	备注	编号	姓名	提成比例	备注

相关说明							
编制人员		审核人员		批准人员			
编制日期		审核日期		批准日期			

促销活动申请表

名 称	促销活动申请表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
相关区域：_____ 日期：_____ 制表人：_____					
申请人					
举办理由					
促销对象					
促销办法					

促销商场					
费用	场地位置				
	商场租赁费用（元）				
	供应商服务费用（元）				
	促销人员工资奖金（元）				
	礼品费用（元）				
	租赁设备费用（元）				
	宣传制作费用（元）				
	摄影与后期制作费用（元）				
	其他				
预计收入					
签字确认					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 促销活动计划表

[illegible]

### 促销成本统计表

名 称	促销成本统计表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
活动名称：_____日期：_____制表人：_____					
项目内容		规格、数量	费用（元）		完成时间
终端现场	背景板				



宣传	挂幅				
	条幅				
现场布置 费用	场地租赁				
	场地布置				
	桌椅地毯				
	音响设备				
促销品	礼品				
	促销卡				
人工成本	餐厅				
	饮料				
	促销人员薪资				
其他费用	摄影费				
	安全管理费				
合计					
备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

促销成本评估表

名 称	促销成本评估表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	

促销方式					
促销方式说明					
成本收益分析					
费用预算					
促销时间					
评价及建议					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

促销活动效果预估表

名 称	促销活动效果预估表	编 码		版 本	
-----	-----------	-----	--	-----	--

		页 次		修改状态				
活动名称: _____ 日期: _____ 评分人: _____								
序号	预估因素	权数	得分					分值
			很好	好	一般	差	极差	
1	选择了合适的地点		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	选择了合适的时间		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	明确了促销对象		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	活动力度		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	现场布置完善性		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6	顾客参与便利数		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7	赠品样品选择		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8	活动配套措施和完善准备工作		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
9	向顾客提供独特的购买利益		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
10	针对竞争对手的弱点设计了活动		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
11	活动有明确的、易衡量的目标		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
12	提供了明确的活动指引, 各方明确各方职责		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
13	适当的媒介宣传相配合		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
14	参与活动的中间商和零售终端有合理的利益		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
15	活动具有可操作性		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
16	活动的整个过程便于控制		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
合计								
改进建议								
相关说明								
编制人员		审核人员		批准人员				
编制日期		审核日期		批准日期				

## 促销活动总结表

编 码	版 本
-----	-----

		页 次			修改状态		
活动主题					活动内容		
活动日期					活动地点		
活动成果(包括对产品销售的影响、对消费者的影响、对中间商的影响、对竞争对手的影响等)							
对促销活动 的分析	活动主题	对活动主题的评价		<input type="checkbox"/> 非常好 <input type="checkbox"/> 较好 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 较差 <input type="checkbox"/> 极差			
		原因分析					
		改进意见					
	活动地点	对活动地点的评价		<input type="checkbox"/> 非常好 <input type="checkbox"/> 较好 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 较差 <input type="checkbox"/> 极差			
		原因分析					
		改进意见					
	活动形式	对活动形式的评价		<input type="checkbox"/> 非常好 <input type="checkbox"/> 较好 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 较差 <input type="checkbox"/> 极差			
		原因分析					
		改进意见					
	活动时机	对活动时机的评价		<input type="checkbox"/> 非常好 <input type="checkbox"/> 较好 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 较差 <input type="checkbox"/> 极差			
		原因分析					
		改进意见					
	人员表现	对人员表现的评价		<input type="checkbox"/> 非常好 <input type="checkbox"/> 较好 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 较差 <input type="checkbox"/> 极差			
		原因分析					
		改进意见					
	准备工作	对准备工作的评价		<input type="checkbox"/> 非常好 <input type="checkbox"/> 较好 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 较差 <input type="checkbox"/> 极差			
		原因分析					
		改进意见					
	执行过程	对执行过程的评价		<input type="checkbox"/> 非常好 <input type="checkbox"/> 较好 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 较差 <input type="checkbox"/> 极差			
		原因分析					
		改进意见					
	活动效果的总体评价				<input type="checkbox"/> 非常好 <input type="checkbox"/> 较好 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 较差 <input type="checkbox"/> 极差		
	附上促销活动的总结报告						
	相关说明						
编制人员		审核人员		批准人员			
编制日期		审核日期		批准日期			

促销活动分析表

名 称	促销活动分析表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
日期：_____ 制表人：_____					
促销活动内容					
目标达成情况	销售数量（件）				
	销售金额（元）				
	铺货率（%）				
销售活动	所卖产品				
	陈列位置				
	陈列材料				
	陈列示意图				
广告宣传活动支持	促销前				
	促销时间				
反映	消费者				
	专卖店				
	业务人员				
存在问题	方案问题				
	实施问题				
经费	预算（元）				
	实际费用（元）				
总体评价					
备注：					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	

编制日期		审核日期		批准日期	
------	--	------	--	------	--

市场促销活动成效汇总表

名 称	市场促销活动成效汇总表		编 码		版 本	
			页 次		修改状态	
客户名称				本年度计划促销次数		
促销名称		编号		主管		促销时间
促销品项		预期销量		预算费用比		预算费用
客户形态		实际销量		实际费用比		实际费用
申办单位		原零售价		达成比率		现零售价
费用/成品领用记录						
差异说明						
活动情况反馈						
活动改进建议						
品牌人建议						
总经理		企划经理		营业经理		主管
相关说明						

# 全国迷你型MBA职业经理双证班

- 学习方式：全国招生 函授学习 权威双证 国际互认
- 认证项目：注册职业经理MBA、人力资源总监、品质经理、生产经理、营销策划师、物流经理、项目经理、企业管理咨询师、企业总经理、营销经理、财务总监、酒店经理、企业培训师、采购经理、IE工业工程师、医院管理、行政总监、市场总监、工厂管理、服装企业管理、六西格玛管理师、车间主管、经济管理师、生产运营管理师、微营销管理师MBA等高级认证。
- 颁发双证：高级注册 经理资格证+MBA研修证+人才测评证+全套学籍档案
- 收费标准：仅收取1280元 招生网址：[www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)
- 报名电话：13684609885 0451—88342620
- 咨询邮箱：[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) 咨询教师：王海涛
- 学校地址：哈尔滨市道外区南马路120号职工大学（美华教育）



美华论坛  
[www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)

- 颁证单位：中国经济管理大学
- 主办单位：美华管理人才学校

全国职业经理MBA双证班

精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电



- 近千本**MBA**职业经理教程免费下载
- -----请速登陆: [www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)



编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 促销方案表

名 称	促销方案表	编 码		版 本		
		页 次		修改状态		
时 间	年 月 日至 年 月 日		地 点			
促销活动方式						
需要配合的事项						
活动负责人						
活动成员组						
费用 预算 (元)	费用项目					合计
预期效果						

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

公关对象调查

名 称	公关对象调查表	编 码		版本	
		页 次		修改状态	
公关对象姓名				性别	
出生地				现在地址	
出生日期				年龄	
毕业学校				技能	
现职				经历	
家族		<input type="checkbox"/> 配偶 <input type="checkbox"/> 长子女 <input type="checkbox"/> 次子女			
调查内容		<input type="checkbox"/> 信誉调查研究 <input type="checkbox"/> 品行调查 <input type="checkbox"/> 特长 <input type="checkbox"/> 爱好 <input type="checkbox"/> 家庭 <input type="checkbox"/> 赏罚 <input type="checkbox"/> 其他			
意见					
评价				确认	
相关说明					

编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 客户信用调查表

名 称		客户信用调查表		编 码		版 本	
				页 次		修改状态	
公司行号				地址		电话	
负责人				住所		电话	
创业日期	年 月 日	营业项目		经营方式	独资 ( ) 合伙 ( ) 公司 ( )		
开始交易日期	年 月 日	营业区域		经营地点	市场 ( ) 住宅 ( ) 郊外 ( )		
负 责 人	性格	温柔 ( ) 开朗 ( ) 自大 ( ) 古怪 ( )		气质	稳重 ( ) 寡言 ( ) 饶舌 ( ) 急躁 ( )		
	学历	大学 ( ) 高中 ( ) 初中 ( ) 小学 ( )		名誉职位			
	兴趣			出身地			
	经历			说话要领	能说 ( ) 口拙 ( ) 普通 ( )		
	思想	稳健派 ( ) 保守派 ( ) 革新派 ( ) 激进派		特长			
	长处			嗜好	酒：饮 ( ) 不饮 ( )。香烟：抽 ( ) 不抽 ( )		
	短处			技术	熟练 ( ) 不很熟练 ( ) 不熟练 ( )		
会 计 方 面	银行往来	银行账号：		银行信用	很好 ( ) 好 ( ) 普通 ( ) 差 ( ) 很差 ( )		
	账簿组织	完备 ( ) 不完备 ( )		付款态度	爽快 ( ) 普通 ( ) 尚可 ( ) 迟延 ( ) 为难 ( ) 赊欠尾款 ( )		
	经营组织	个人经营 ( ) 有限公司 ( ) 股份公司 ( ) 合资公司 ( )		近邻评价	很好 ( ) 好 ( ) 普通 ( ) 差 ( ) 很差 ( )		

	资本额	元	同行者评为	很好（）好（）普通（） 差（）很差（）	
	营业执照 登记号码		备注		
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 标准客户开发步骤表

[illegible]

[illegible]

### 客户分布状况表

[illegible]

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

客户等级分类表

名 称		客户等级分类表		编 码		版 本	
				页 次		修改状态	
客 户 等 级 分 类	A 级	业种					
		客户代码					
	B 级	业种					
		客户代码					
	C 级	业种					
		客户代码					
	D 级	业种					
		客户代码					

	E 级	业种				
		客户代码				
相关说明						
编制人员		审核人员		批准人员		
编制日期		审核日期		批准日期		

客户资料表

名 称	客户资料表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
客 户		地 址		电 话	
经营者情况					
姓名		性别		年龄	
语言		学历		籍贯	
配偶影响程度		是否有前科		性情	
其他职位					
曾否倒闭					
以往信誉					
实权者		法人代表		与经营者关系	

经营状况					
往来银行		账号		兑现情况	
资金状况		□丰裕□充足□紧张□短缺□危险			
付款态度		□爽快□普通□尚可□延迟□为难□欠款			
备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 客户增减分析表

[illegible]



合计																		
相关说明																		
编制人员							审核人员							批准人员				
编制日期							审核日期							批准日期				

客户访问计划表

名 称	客户访问计划表		编 码		版 本		
			页 次		修改状态		
项目 级别	经办人		主管	区域销售经理	销售经理	总经理副 总经理	备注
A 级	访问每 月三次	电话 每月 2~3 次	每月1次	1~2 月 1 次	半年 1 次	1 年 1 次	

B 级	每月 2 次	每月 1~2 次	1~2 次 每月	2~3 次每 1 次	6~12 月 1 次	有必要时	
C 级	每月 1 次	每月 1 次	有必要时	有必要时			
相关说明							
编制人员			审核人员		批准人员		
编制日期			审核日期		批准日期		

## 新客户认定申请表

名 称	新客户认定申请表		编 码		版 本		
			页 次		修改状态		
企 业 概 况	企业名称					成立时间	交易时间
	企业法人	姓名		主要股东			
		职务		总资本			
	所在地	电话	地址		传真	邮编	
	总部						
	工厂						
门市							
经 营	企业性质		员工人数		平均年龄 岁		
	近期业绩	销售额 (元/	营业利润 (元/年)		本期利润 (元/年)		

规 模		年)					
	年度						
	年度						
	分客户和分产 品的销售额	主要产品品种与销售额 (元/年)			主要客户名称与销售额 (元/年)		
	工厂	占地面积 平方米 <input type="checkbox"/> 自由 <input type="checkbox"/> 借用					
		建筑物面积 平方米 <input type="checkbox"/> 自由 <input type="checkbox"/> 借用					
供 货 条 件 支 付	供货商品目 录					年供货额 (元/年)	
	交易理由与 今后方针	交易理由				今后交易方针	
	支付条件						
	支付方法	现金 (%)	支票 (%)	支付期限 (天)	开户银行	备注	
相关说明							
编制人员		审核人员		批准人员			
编制日期		审核日期		批准日期			

## 强化客户关系计划表

名 称	强化客户关系计划表		编 码		版 本	
			页 次		修改状态	
顾客	推动的影响 力	和竞争同业 间的关系	本公司负责 人员	强化对策	时间表	检查对策
总经理						

副经理						
科长姓名						
负责人员姓名						
其他姓名						
备注						
相关说明						
编制人员		审核人员		批准人员		
编制日期		审核日期		批准日期		

重要客户对策表

名 称	重要客户对策一览表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
公司名称	销售顺位	问题点		对策	

扩大重要客户人数的基本方针			
相关说明			
编制人员		审核人员	
编制日期		审核日期	

## 固定客户交易对策表

名 称	固定客户交易对策表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
公司名称	问题点	移动方向		对策	

## 客户升级评审表

名 称	客户升级评审表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
客户名称	交易额上升幅度	评审结果		问题所在	

## 售后服务登记表

名 称	售后服务登记表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
日期：_____ 制表人：_____					

客户名称		联系方式	
客户需要解决的问题			
处理结果			
工作人员所提供的服务			
客户满意程度			
相关说明			
编制人员		审核人员	
编制日期		审核日期	

售后服务评价表

名 称	售后服务评价表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
日期: _____					



客户姓名		联系方式		客户地址	
产品满意度	产品价格	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
	产品质量	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
	产品包装设计	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
服务评价	服务态度	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
	服务方式	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
	服务效率	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
	服务流程	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
	服务人员综合素质	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
	工作技能	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
	产品出现质量问题后的处理结果	<input type="checkbox"/> 满意 <input type="checkbox"/> 比较满意 <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 不满意 <input type="checkbox"/> 非常不满意			
其他建议或意见					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 售后服务检查表

名 称	售后服务例行检查表	编 码		版 本	
-----	-----------	-----	--	-----	--

		页 次		修改状态	
日期: _____ 制表人: _____					
公司名称		负责人		联系电话	
公司地址			邮 编		
设备名称		设备型号		出厂编号	
				交货日期	
安装调试日期			安装调试人员		
上次服务人员			上次养护日期		
近期运行情况					
设备保养记录					
序号	配件名称			指标	
1					
2					
3					
售后服务人员设备情况描述					
售后服务人员签字		售后服务主管签字			
用户评定					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

客户投诉登记表

名 称	客户投诉登记表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
制表人：_____ 日期：_____					
受理编号		投诉类型			
受理日期		投诉客户姓名		<input type="checkbox"/> 商品 <input type="checkbox"/> 服务 <input type="checkbox"/> 其他	
客户地址		电话			
投诉原因					
客户要求					
投诉受理	<input type="checkbox"/> 受理		承诺办理期限		
	<input type="checkbox"/> 不予受理		理由		
备注					
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

客户投诉处理表

名 称	客户投诉处理表		编 码		版 本	
			页 次		修改状态	
制表人：_____日期：_____						
客 户		订单编号		交货日期 及编号	制造部门	
品名及规格		单位	交货数量（件）		金额（元）	
投诉内容	投诉情况			投诉理由		
	客户要求		<input type="checkbox"/> 赔款_____元 <input type="checkbox"/> 折扣（%） <input type="checkbox"/> 退货数量_____ <input type="checkbox"/> 其他			
	经办人意见			签字		
销售人员意见						
销售部门意见						
制造部意见						
质检部意见						
财务部意见						
销售总监批示						
备注						
相关说明						
编制人员			审核人员		批准人员	
编制日期			审核日期		批准日期	

客户投诉处理回复表

名 称	客户投诉处理回复表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
相关区域：_____ 日期：_____ 制表人：_____					
客户名称			问题产品		
产品规格			联系方式		
订单编号			问题发生部门		
订购日期			制造日期		
索赔数量（件）			制单号码		
索赔金额（元）			订购数量（件）		
再发生率（%）			处理期限		
客户要求或希望：			原因调查结果：		
公司处理意见及对策：			公司对策实施要领及实施确认：		
相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

客户投诉案件统计表

名 称		客户投诉案件统计表		编 码				版 本				
				页 次				修改状态				
相关区域：_____ 日期：_____ 制表人：_____												
客户投诉		客户名称	品名规格	交回日期		投诉内容	不良数量	责任部门	处理方式			损失金额（元）
日期	编号			日期	编号				退货	赔款（元）	折价（%）	
备 注												
相关说明												
编制人员				审核人员				批准人员				
编制日期				审核日期				批准日期				

客户投诉调查表

名 称	客户投诉调查表	编 码		版 本	
		页 次		修改状态	
制表人：_____ 日期：_____					
受理案件		发生原因	处理经过	建议	
编号	摘要			对策	工作改进
备注					
相关说明					

编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

## 优良客户登记表

[illegible]






## 危险客户评议表

	评议项目	是	不是	不清楚
倒闭的征兆	1. 是否票据到齐, 却来电请求延期?			
	2. 是否草率、毫不计较地高价进货?			
	3. 进货时的验收是否相当随便?			
	4. 是否以票据向人抵押借贷?			
	5. 对其他厂商的票据信用很差?			
	6. 最近是否有变卖资产的情况?			
	7. 会计人员是否加班工作?			
	8. 是否与主要往来银行建立良好的人际关系?			
	9. 公司的员工是否工作情绪低落?			
	10. 公司员工是否不断离职而去?			
	11. 公司的重要管理部门之间是否存在对立的现			
组织及环境	1. 员工数量过于庞大, 呈现冗员充斥的现象?			
	2. 长期采取家族经营的形态, 以致组织趋向老化?			
	3. 虽然营运时日尚浅, 但机构臃肿?			
	4. 出现行业不景气状况?			
	5. 类似替代品增加, 使市场呈现饱和?			
	6. 虽然已是经营多年却毫无起色?			
	7. 都市结构的变化, 使得本企业地点的战略性锐减?			
	8. 新的大企业投入, 使得经营陷入困境?			
	9. 长期采取家族经营的形态, 以致组织趋向老化?			
	10. 销售技术太差, 销售渠道不畅?			
	11. 随景气的好坏呈急剧变化的态势?			
经营者	1. 为人公私不分?			
	2. 不信任部属, 猜疑心很强?			
	3. 对部属采取差别待遇?			
	4. 为了荣誉头衔的实物或个人嗜好活动而经常外出, 因而			
	5. 不按时上班, 对工作的不努力程度不够?			
	6. 不知道培训部属, 事无巨细, 大权独揽?			
	7. 缺乏虚怀若谷的品质, 执意不肯学习其他公司的优点?			
	8. 交际费支出过大, 挥霍无度?			
	9. 以疾病为由而经常离开岗位?			
	10. 个性优柔寡断, 领导能力不足?			
组织表现	1. 做事缺乏计划性, 过于孤注一掷?			
	2. 事业扩展欲过强, 无视企业经营的均衡原则?			
	3. 动辄有意转行, 缺乏长远经营的坚定信念?			
	4. 缺乏长远的演过, 过去也没有经营成功的经历?			
	5. 缺乏会计常识, 没有财务核算观念, 完全无视财务营运			
	6. 在穿着, 办公室装潢及汽车上有着过于庞大的花费?			
	7. 是否任意挪用公款在与公司业务无关的事务上?			
	8. 缺乏对商品战略, 地区战略的研究?			
	9. 对于公司的业绩及经营状况把握不准?			
	10. 对于本行业的专业知识不够?			
	11. 曾经拖欠贷款?			
财务状况	1. 自有资金过少, 负债比率过高?			
	2. 设备投资过于庞大?			
	3. 利息负债很重?			
	4. 开始进行多原话的经营?			
	5. 惨淡经营, 长期没有利润?			
	6. 经常出现回收困难的呆账?			
	7. 库存过多, 资金负担增大?			
	8. 收入少, 开销多, 资金负担增大?			

## 问题客户检核表

[illegible]

海量管理书籍 免费下载 [www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)

全国《职业经理》MBA 双证班 [www.mhjy.net](http://www.mhjy.net) 全国招生  
20 年专业管理培训经验 百个管理课程

相关说明					
编制人员		审核人员		批准人员	
编制日期		审核日期		批准日期	

# 全国职业经理MBA双证班

**认证系列：**职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、IE 工业工程师、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理企业总经理、医院管理、工厂管理、企业管理咨询师、六西格玛管理师 MBA 等高级资格认证。

**颁发双证：**高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

**证书说明：**证书附档案、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许提前毕业，毕业后持续辅导 2 年） 收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885    0451- 88342620    招生网站：<http://www.mhjy.net>

电子邮箱：[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)    颁证单位：中国经济管理大学    主办单位：美华管理人才学校

**全国招生    函授教育    颁发双证    权威有效**



**职业经理 MBA 整套实战教程**

**MBA 经理教材免费下载    网址：[www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)**

# 全国Mini-MBA职业经理双证班



允许提前获取证书 全国招生 权威双证 请速充电

教委批准成立正规管理类教育机构，近 20 年实战教育经验，值得信赖！（教证：0000154160 号）

全国迷你 MBA 职业经理双证书班®，全国招生，毕业颁发双证书，近期开课. 咨询电话:13684609885

## 招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学 费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《服装企业管理》MBA 双证班	高级服装企业管理职业经理证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《工厂管理》MBA 高等教育双证班	高级工厂管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元

全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证	1280 元
全国《六西格玛管理师》MBA 双证书班	高级六西格玛管理师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证	1280 元
全国《企业车间主管》MBA 双证	高级企业车间主管资格证+2 年制 MBA 高等教育结业证	1280 元



### 【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



### 【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



### 【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，



### 【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



### 【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



### 【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



### 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



### 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



### 【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有老师担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)





## 【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



## 【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020      收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015    账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行    支付系统行号：313261018034</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505      户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234      户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023    户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071    用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。