

推销自己——展示品牌形象

学前提示

当今社会，市场竞争已逐渐转变为品牌竞争，从根本上来讲，品牌就是财富所有权的象征。因此，企业必须打造自己的品牌。但是对于刚成立的公司来说，品牌创建才刚刚起步，因此对于这类创业人员和处在这类公司的销售人员来说，就要转变思路，打造其形象，因为形象就是企业和产品的最佳名片。

要点展示

- 销售，创业成功重中之重
- 像商品一样展示自己
- 以专取胜，用专业实力说服客户
- 递上你的名片，传递社交信息
- 以人脉扩销路，充分利用已有资源
- 拥有你的非凡气质

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
- 报名电话：13684609885 0451—88342620
- 咨询邮箱：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

- 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



1.1 销售，创业成功重中之重

这是一个充满机遇的时代，只要有商业头脑，我们都有可能成为令人羡慕的成功创业者。人人都有创业梦，但是创业并不是一件轻松的事。在创业的道路上，每一个创业者都会遇到迷茫、失落和坎坷。

对于创业者来说，销售是创业过程中的重要环节，因为创业者只有将产品卖出去才能实现资本循环。创业者首先要树立正确的观念，将销售摆在创业中的重要位置，因此要在创业初期就开始打造自己的形象，从而更好地实现成功销售。

1.1.1 没有产品，创业者本人就是最好的产品

销售行业中有一句名言：“**销售员在推销自己的产品之前，首先应该推销的是自己。**”创业初期，企业并没有开始生产产品，因此创业者在寻找客户时并不能拿出成品给客户展示，这时创业者与其花大价钱在广告和宣传中包装自己，不如从自身出发，相信自己就是最好的产品。

在没有产品的前提下，创业者要想与客户成功签约，就需要掌握一些将自己推销出去的技巧，如图 1-1 所示。

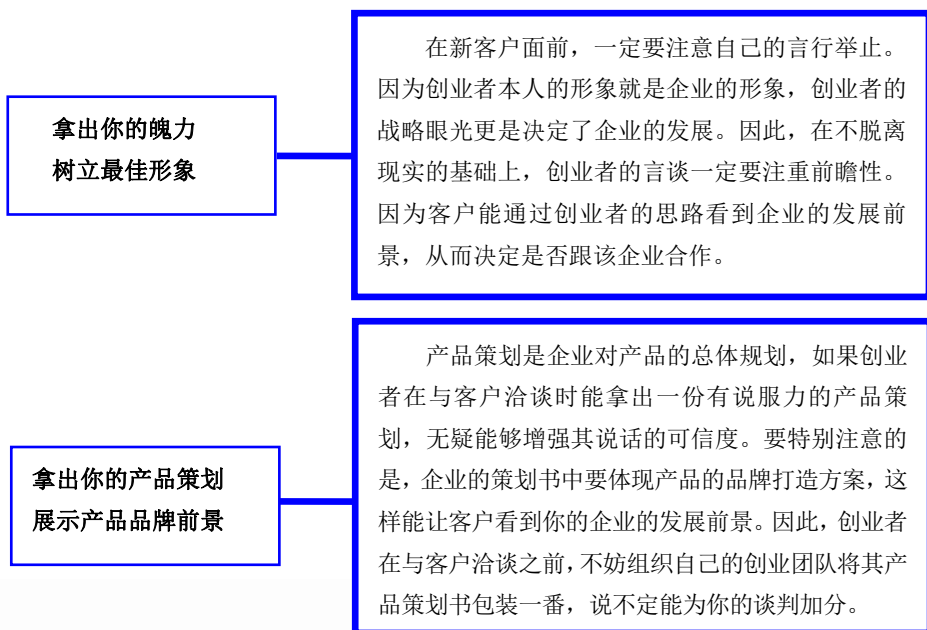


图 1-1 推销自己的技巧

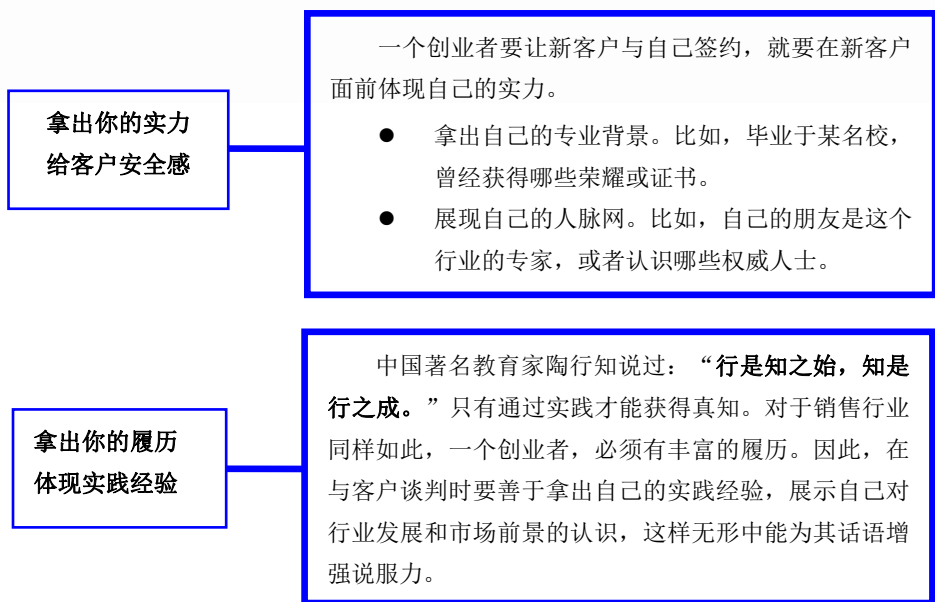


图 1-1 推销自己的技巧(续)

1.1.2 成功销售，快速积累你创业的第一桶金

第一桶金往往是创业成功的开始，也是创业最艰辛的一个阶段。创业是一个风险与机遇并存的能动性实践，要想成为一名卓越的创业者，最大限度地挖掘自己的第一桶金，需要一定的技术与策略。

在当今信息社会，要想获得第一桶金，就要时时刻刻紧盯市场。所谓信息创业，是指持有少量资金的创业者，通过对市场进行分析和对信息或政策的敏锐嗅觉，参与或开发某些项目而获取的大量资金，即第一桶金。捕捉信息的能力，实际上只取决于个人对社会和市场的综合判断，与智力无关，是一种后天累积起来的资本。

广州天地食品集团董事长、素有“猪肉大王”之称的陈生，信奉“像找恋人一样找事业”。他认为，越是被人忽视的行业，机会就越大，第一个是市场，第二个是竞争对手。

陈生利用菜农不懂天气影响价格的市场信息，承包了 100 亩菜地，自己带着一帮菜农来耕种，做起了倒卖蔬菜的生意，赚了十几万元，这就是他人生的第一桶金。后来，他用创业积累的资金进军猪肉市场，成为广州的“猪肉大王”。正是因为他善于利用市场信息，才能发现商机，收获创业的第一桶金，为之后的成功创业打下了基础。



1.1.3 选择销售，就是选择成功，以销售为荣

从事任何工作，最基本的要求是一定要以一种端正的心态来对待所从事的职业，否则你将很难做好自己的工作。心态决定命运，当销售人员面对不同的客户时，不论客户怎样说，你都必须要对自己所从事的职业有一个较为理性的认识，认识到自己工作的价值和意义，体会到为目标而努力奋斗的乐趣，从而全身心地投入到工作中去。

世界最伟大的销售员乔·吉拉德(Joe Girard)发现，很多业务员对于从事业务工作感到难以启齿，不过他很坚定地告诉全世界，他以从事汽车销售为荣：“我的名字是乔·吉拉德，我一年会出现在你家 12 次，当你想要买车时，自然会想到我！”这就是乔·吉拉德的名言。

销售员应该向乔·吉拉德学习，以销售工作为荣。只有树立了这样的信念，你才能为销售工作付出所有的努力，才能成为一名顶尖的销售高手，如图 1-2 所示。

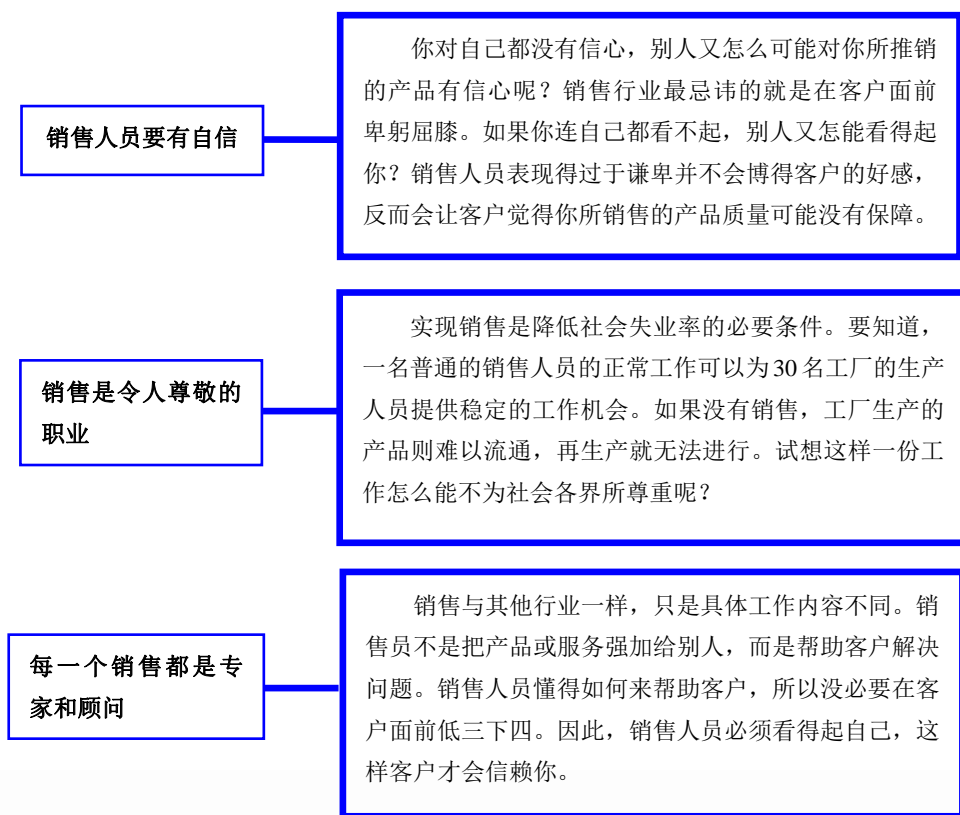


图 1-2 树立以销售工作为荣的观念

1.2 像商品一样展示自己

创业者和销售人员在销售过程中无论是否有产品，都应该注重自己的形象，像展示商品一样，在客户面前展示完美的自己，给客户留下好印象。本节将从声音、语言表达、肢体语言和服饰的角度介绍销售人员展示自己的技巧。

1.2.1 声音是你的第一名片

销售人员的声音即一张影响力名片，如果刚一开口与客户说话就传递出自己的声音，就可给客户留下一定的印象。当然，令人不愉悦的声音会使销售工作寸步难行。因此，销售人员必须加强自己声音的感染力，这方面的技巧如图 1-3 所示。

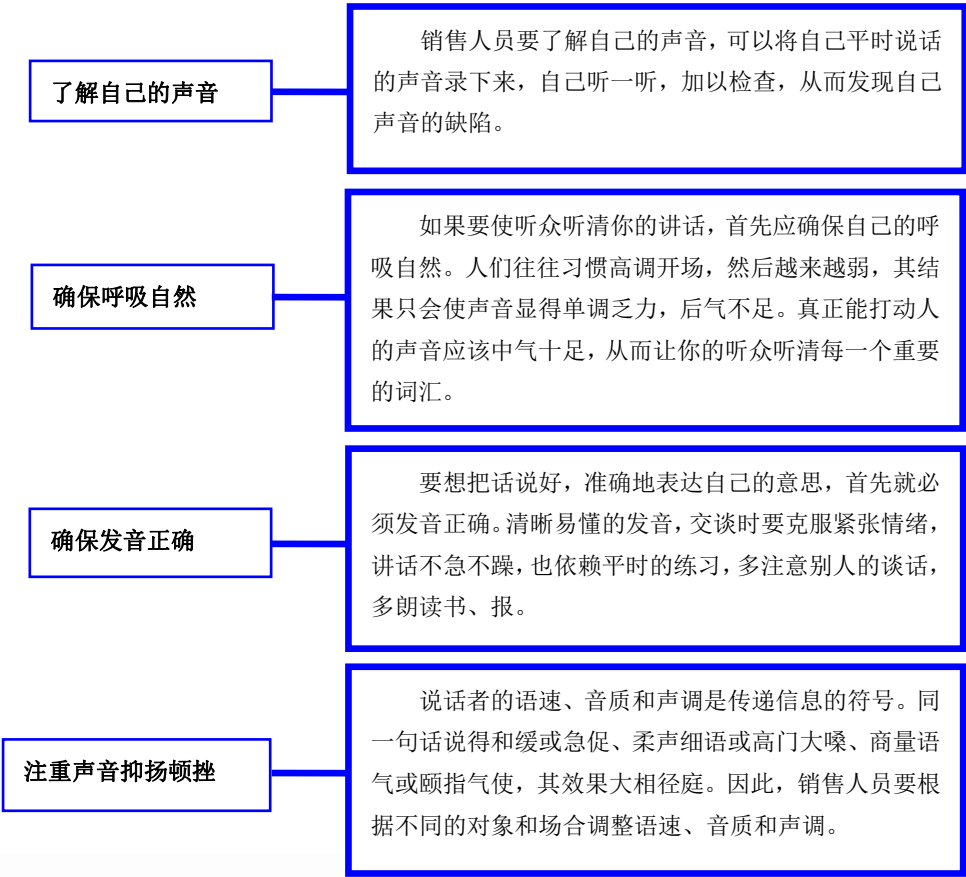


图 1-3 增强声音感染力的技巧



专家提醒



陌生人彼此之间的最初感知无非是通过 3 种方式来获得：视觉感知(见面的方式)、声音感知(声音的传递)和语言感知(语言的表达)。有统计数据表明，这 3 种方式中语言因素只占人们感知来源的 7%，视觉感知占人们感知来源的 55%，而声音感知则占到的人们感知的 38%。

1.2.2 得体的语言表达

语言表达能力是现代人才必备的基本素质之一。如果销售人员说话时用语准确、修辞得体、语音优美，那么其从事销售工作会更加游刃有余。销售人员要学会得体的语言表达，要注重技巧。如图 1-4 所示介绍了语言表达的相关技巧。

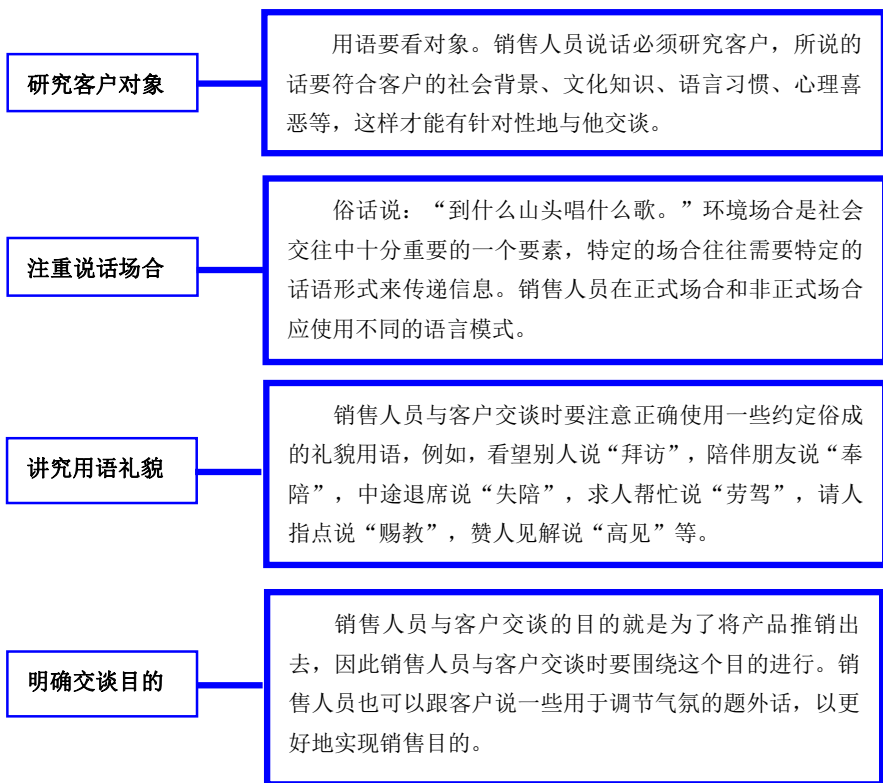


图 1-4 语言表达的技巧

1.2.3 恰当的肢体语言

加州大学的心理学教授艾伯特·梅拉比安(Albert Mehrabian)研究后认为：“一

个信息的传递=7%语言+38%语音+55%形体。”

由此可见，肢体语言在信息传递中所起的作用大大高于语言本身，甚至高于语言和语音两者比例之和。研究表明，肢体语言能够很好地弥补语言在传递信息中“言不尽之意”的缺陷，帮助信息传递者跨越语言障碍，准确地传递信息。销售人员在接待客户时要使用正确的站姿、坐姿和手势，如图 1-5 所示。

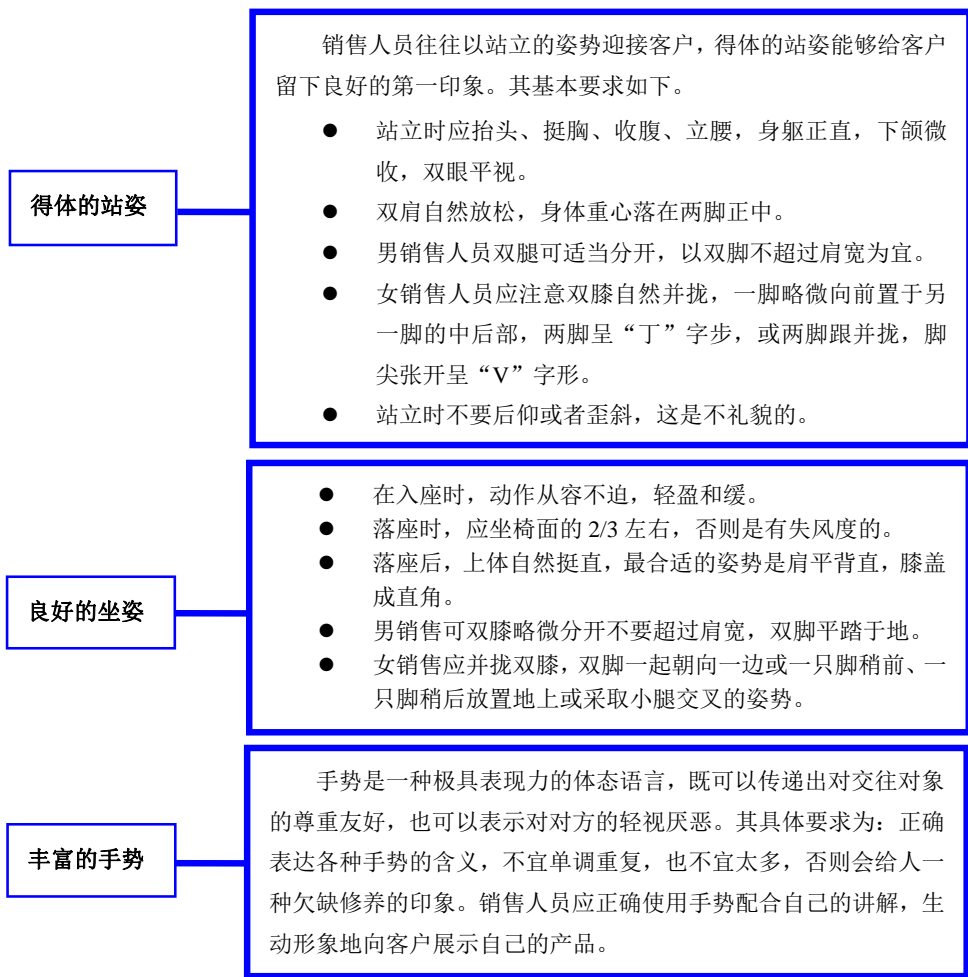


图 1-5 肢体语言表达的技巧

1.2.4 最适合的服饰

销售人员的穿着要干净、大方，能表现出成熟稳重，给人以信任感，衣服最好不带花色，避免个性张扬。销售人员最合适的服饰是商务休闲装，它是以商务、时尚气息为主设计出来的，职业而又偏带休闲。选择工作服装的技巧如图 1-6 所示。

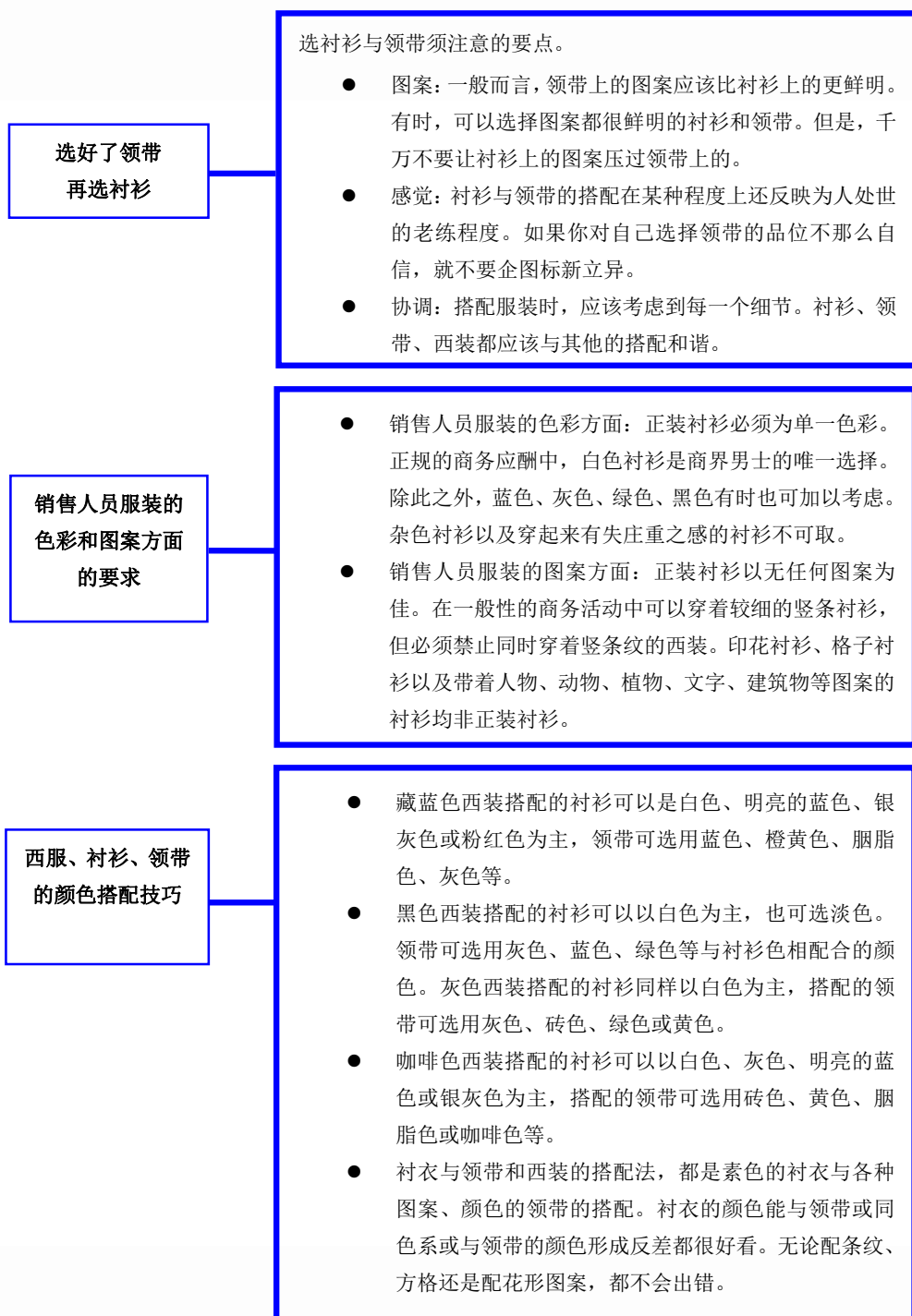


图 1-6 选择工作服装的技巧



1.3 以专取胜，用专业实力说服客户

可口可乐公司曾询问过几个较大的客户，请他们列出优秀销售人员最杰出的素质，得到的最多回答是：“具有完备的产品知识。”

无论从事哪种职业，专业知识是成为一个职业化人士的基本条件。每个销售人员都有自己的专业领域，这是他们安身立命的根本。销售人员在与客户谈判时要拿出自己的专业水准，用专业实力说话，让客户对你产生信任感。本节将为创业者和销售人员介绍用专业实力说服客户的方法。

1.3.1 认真打造产品形象

塑造形象的意识是整个现代销售意识的核心。良好的形象和信誉是企业的一笔无形资产和无价之宝。对销售人员来说，在客户面前最重要的是珍惜信誉、重视形象的经营理念。那么如何认真打造产品形象呢？如图 1-7 所示列举了打造产品形象的几个方法。

首先，确立塑造形象的意识。产品形象是筹划一切推销活动的前提与基础。只有明确认识良好的形象是一种无形的财富和取用不尽的资源，是企业和产品跻身市场的“护身符”，才能卓有成效地开展各种类型的宣传推广活动。



其次，塑造良好的公众形象。树立的形象必须是真实的，公众形象要求以优质的产品、优良的服务以及销售人员的言行举止为基础，虚假编造出来的形象可能会火暴一时，但不可能长久存在。



最后，维护自己产品的声誉。销售人员必须具有强烈的塑造形象意识，懂得用户的评价和反馈对于自身工作的极端重要性，时时刻刻维护自己产品的声誉。例如，可口可乐公司在红色背景前简简单单地写上 8 个英文字母“CocaCola”的鲜明生动的标记，通过公司宣传推销工作的长期努力已经得到了全世界消费者的认可，其形象早已深入各界人士的脑海里。

图 1-7 打造产品形象的方法



1.3.2 精通你的产品知识

乔·吉拉德是世界上最伟大的销售员，他每次向客户进行销售前，总先充实自己，多阅读资料，并参考相关信息，做一位产品专家，赢得了顾客的信任。如图 1-8 所示列举了销售人员精通产品知识的技巧。

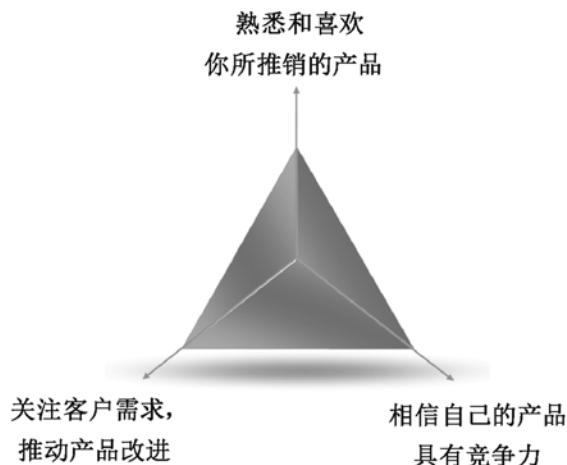


图 1-8 精通产品知识的技巧

(1) **熟悉和喜欢你所推销的产品。**心理学认为人有一种无意识的自我防御机制，会处处为自己辩解。因此，为消除自我意识在日常推销中的负面影响，对自己企业的产品建立起充分的信心，销售人员应充分了解产品的情况，掌握关于产品的丰富知识。“兴趣是最好的老师”，在熟知产品情况的基础上，销售人员还需要喜爱自己所推销的产品，自觉地、有意识地逐步培养自己对本企业产品的兴趣，力求对所销售的产品做到喜爱和信任。

(2) **关注客户需求，推动产品改进。**销售人员可以把客户意见以及市场竞争的形势及时反馈给生产部门，还可将根据客户要求综合归纳所形成的产品改进建设性方案提交给企业领导。这样新推出的产品不仅更加优良、先进和适应市场需要，而且凝结着销售人员的劳动和智慧，他们就能更加充满信心地去推销这些产品。

(3) **相信自己的产品具有竞争力。**销售人员不但要相信自己所销售产品的质量 and 成本，还必须坚信产品的价格合理，在销售时绝不能轻易让价，否则会给人留下随意定价的印象。尤其当客户用其他同类产品的较低价格做比较来要求降价时，销售人员必须坚定信念，坚持一分钱一分货。只有这样，才有说服顾客购买的信心和勇气。



1.3.3 罗列实际数据，让客户自动加价

数据分析是为了提取有用信息和形成结论而对数据加以详细研究和概括总结的过程。销售人员在与客户谈判时不要夸夸其谈，而要用事实说话，让客户信服自己产品的实力，从而让客户心甘情愿地出高价购买你的产品。销售人员应该向客户罗列的数据具体包括3个方面，如图1-9所示。

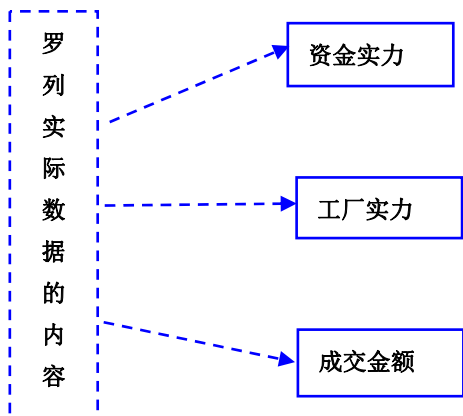


图 1-9 销售人员应向客户罗列的数据

(1) **资金实力**。销售人员可以向客户列举本公司在成立时，其资金实力如何。如果是一个资金比较雄厚的品牌，它的研发能力会比较强，每年会有很多款式推出来，其售后服务水平也较高，客户对它的认可度也会比较高。

(2) **工厂实力**。如果是自己加工的企业，要看一下它工厂的实力。如果是在外面贴牌的，要看一下它合作工厂的实力。因为一个有实力的工厂，其加工效率较高，不会经常出现断货、缺货的情况，上货速度也比较快。

(3) **成交金额**。公司的订单成交金额反映了其销量，如果销售人员能够取得不菲的销售成绩，则更具有说服力。

1.4 递上你的名片，传递社交信息

在现代的商业交往中，传统的纸质名片不易保存，容易丢失，也可能被客户作为垃圾丢弃，难以向客户传递有效的信息。而二维码名片具有信息量大，制作成本低、便于销售人员多角度向客户展示自己的产品和公司的优点。因此，销售人员要善于利用二维码名片，向客户传递丰富的社交信息，以增进客户对销售的理解，促使销售成功。



1.4.1 制作一张二维码名片

对于销售人员来说,拥有一张二维码名片能给客户留下有效的信息。制作二维码名片的步骤如下。


(1) **制作相应的名片功能的二维码。**首先必须下载一个二维码生成器软件,在左侧的功能导航栏中选择“名片”选项,然后输入名片的相应内容,具体操作步骤如图 1-10 所示。输入完成后,即可在右侧生成相应名片功能的二维码,如图 1-11 所示。

图 1-10 输入名片的相应内容



图 1-11 生成名片功能的二维码

- (2) 将二维码图片进行保存。
- (3) 制作成电子版或者设计需要的素材格式,镶嵌到电子版名片上。

1.4.2 展示你的微信名片

首先,销售人员要申请一个微信公众号,微信公众号可通过 QQ 号码或电子邮箱账号进行绑定注册,注册完成微信公众号后就可以获得自己的二维码信息。

销售人员向客户展示所在企业公众号的二维码,邀请客户用手机的摄像头来扫描微信二维码,客户因此可以获得销售人员的名片、商户信息、折扣信息等,从而使客户更好地了解销售人员所在企业和所销售的产品信息。例如,进入微信“我”界面,点击“昵称”一栏;进入“个人信息”界面,点击“二维码名片”选项;进入“二维码名片”界面,即可生成微信二维码名片,如图 1-12 所示。

二维码其实就是利用微信的消息触达能力为销售方式提供了一种更好的运营方式,而这种方式正体现了信息化技术与传统运营方式在本质上的不同。此外,高质

量关系链也对销售人员的销售起到了重要作用。用户在线下扫描二维码之后，都将成为可能影响朋友购买的“星星之火”。



图 1-12 生成微信二维码名片



专家提醒

微信“扫描二维码”这个功能原本是参考另一款国外社交工具“LINE”，一开始只是用来扫描识别另一位用户的二维码身份，从而添加朋友。但是二维码发展至今，其商业用途越来越广泛，所以微信也就顺应潮流结合 O2O 展开商业活动。例如，将二维码图案置于取景框内，微信会帮你找到好友企业的二维码，然后你将获得会员折扣和商家优惠。

1.4.3 在微信名片上传递关键信息

在销售活动中，名片是人与人之间联系的一种重要方式。

一张小小的名片，不仅传递着许多让客户感兴趣的信息，而且能够给客户留下良好的印象。在微信名片上，销售人员要善于向客户展示自己所在的企业和所拥有产品的信息。

如图 1-13 所示介绍了名片上所要包含的具体信息的特征。

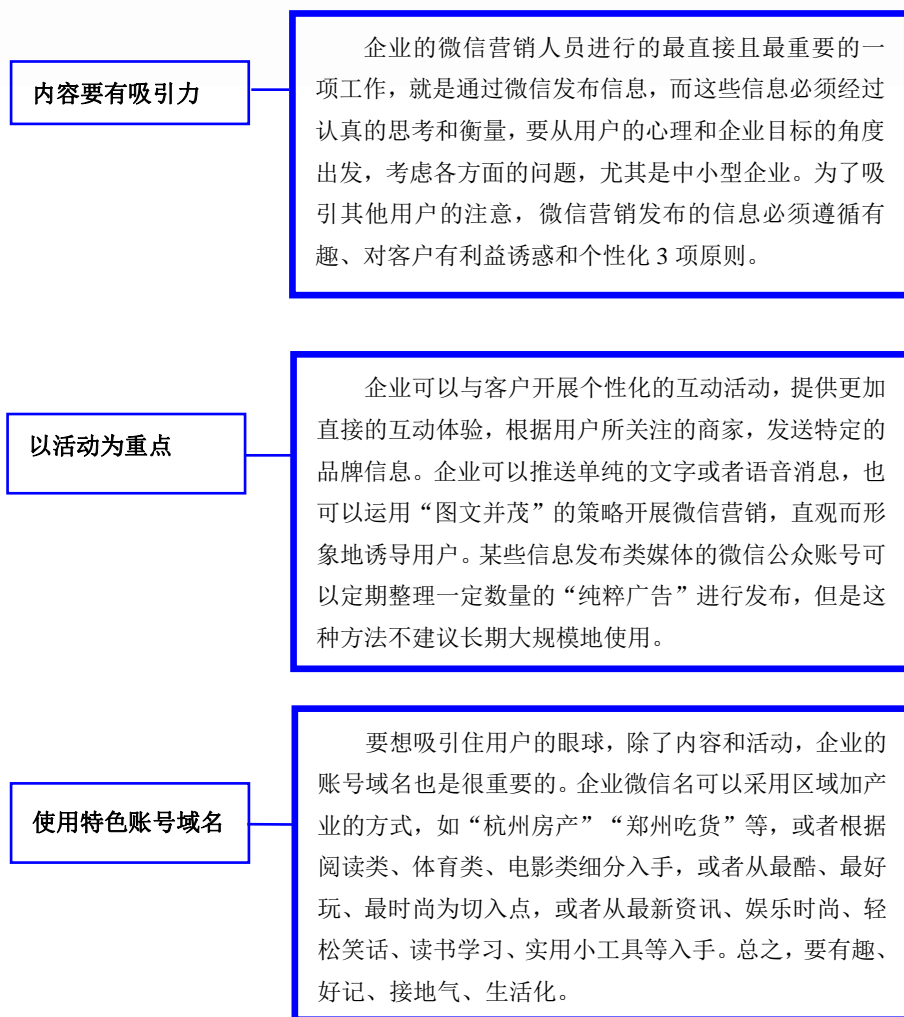


图 1-13 名片上所要包含的具体信息

1.5 以人脉扩销路，充分利用已有资源

美国现代成人教育之父、人际关系学大师、西方现代人际关系教育的奠基人戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)说过：“一个人的事业成就 85%来自人脉关系，15%来自专业知识。”由此可见，人脉竞争力在一个人的成就里扮演着重要的角色。所有成功的人，都视人脉为最宝贵的财富，并且高效地运用了人脉。获得和使用人脉关系是非常重要的，销售人员需要持续不断地开发人脉。

1.5.1 拓宽你的人脉

作为一名销售人员，必须学会拓宽自己的人脉，为自己的销售活动提供便利。如何建立有价值的人脉呢？如图 1-14 所示，主要介绍了拓宽人脉的方法。

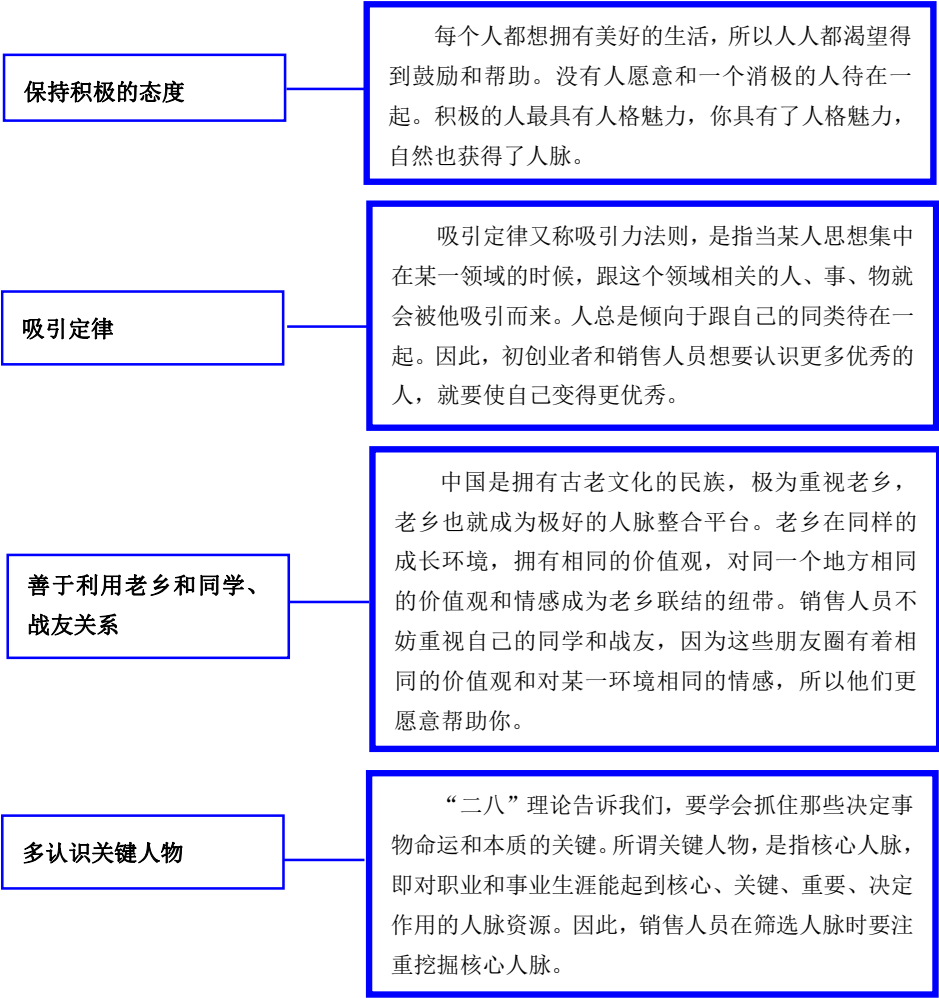


图 1-14 拓宽人脉的方法



专家提醒

“二八”理论，意思是在企业中 20% 的产品在创造着企业 80% 的利润，20% 的顾客为企业带来 80% 的收入，20% 的骨干在创造着 80% 的财富，80% 的质量瑕疵是由 20% 的原因造成的等。



1.5.2 维系人脉的秘诀

亲朋好友、同学老乡、师长领导、同事下属……我们日常工作、学习、生活中必然都有自己的圈子，这些其实也就是我们的人脉圈。人脉需要经营才能历久弥新，维系人脉需要技巧。如图 1-15 所示，介绍了维系人脉的秘诀。

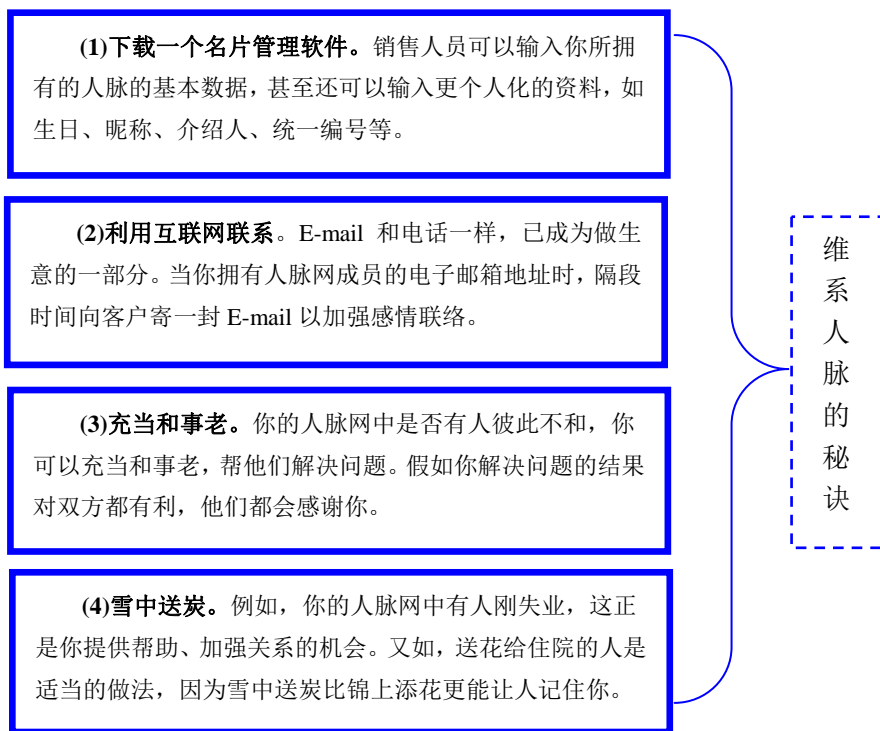


图 1-15 维系人脉的秘诀

1.5.3 有针对性地寻求帮助

做事情要有针对性，这样不仅能提高效率，还可以提高质量。初创业者和销售人员在寻求他人帮助时不要羞于启齿，而要勇敢地提出请求，同时注重有针对性地寻求帮助的方法。

如图 1-16 所示，笔者介绍了有针对性地寻求帮助的方法。

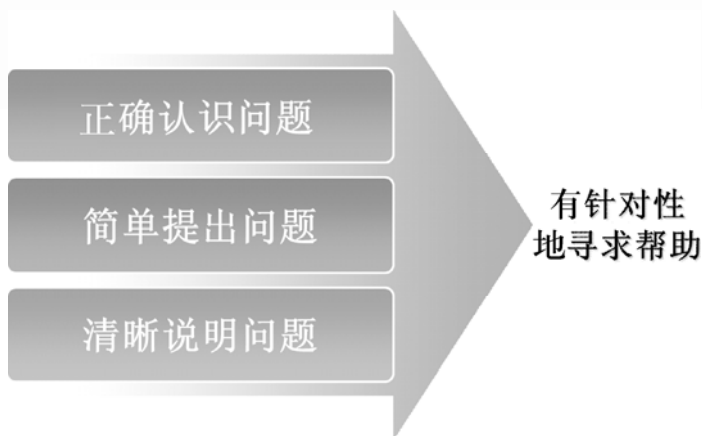


图 1-16 有针对性地寻求帮助的方法

(1) **正确认识问题。**销售人员有时候并不能真正认识自己的问题所在，这样在销售过程中就容易出错。因此，销售人员必须明白只有了解自己的需求，才能明确地获得朋友的帮助。

(2) **简单提出问题。**在向朋友寻求帮助前，不要过分夸大问题的严重性，而要将问题分步骤、逐步地向朋友提出请求，这样才不至于给朋友造成过大的心理压力。

(3) **清晰说明问题。**如果销售人员想要朋友帮忙介绍客户，一定要说明自己需要的是哪些产品的客户，而这些客户有什么特征。

专家提醒



我们平时没有“人脉圈”的概念，是因为我们的社会关系资源杂乱无章，朋友间交流沟通不足，也不清楚自己的人脉能给自己提供什么样的帮助。销售人员需要静下心来，梳理一下每个人脉所具有的能量和资源，如果有条件，可以建立一个自己的人脉库，标注每个人脉的需求和能力。

1.5.4 帮助朋友就是帮助自己

亚利桑那州立大学心理学系的罗伯特·B. 西奥迪尼(Robert B.Cialdini)教授提出了“互惠原理”，意思是要想别人对你好、要想拥有人脉，那你不妨先对别人好一点。销售人员更要善于利用这一点，广交朋友。如图 1-17 所示，笔者介绍了一些帮助朋友的技巧。

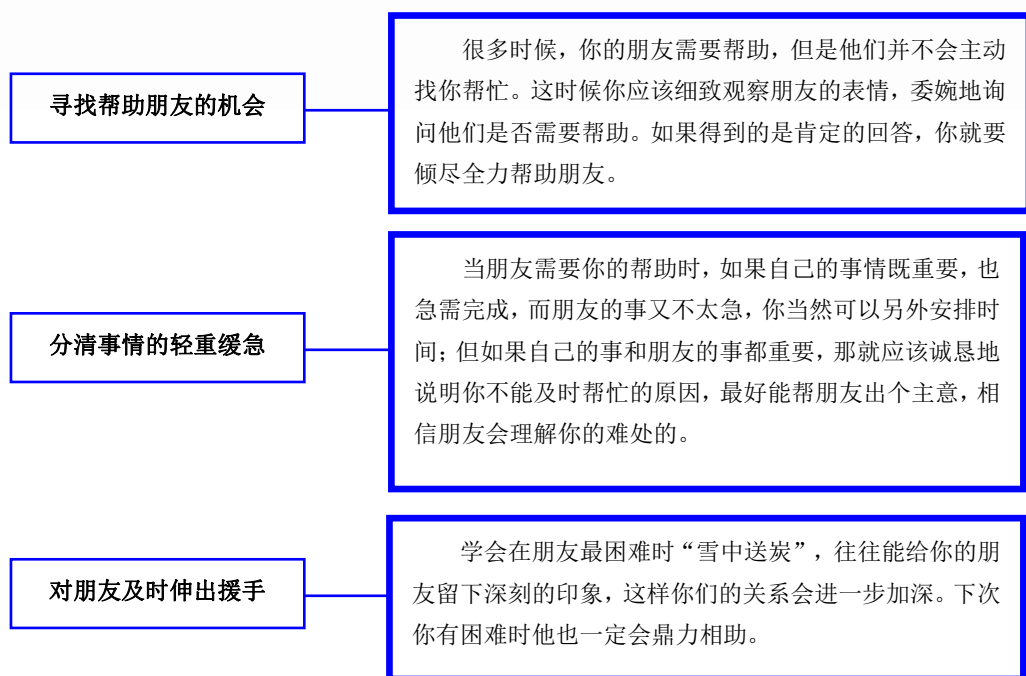


图 1-17 帮助朋友的技巧

专家提醒



销售人员不要固守一隅，必须不断地拓展交际圈，加入其他人脉圈，认识更多新的朋友、发现更多新的机会、接触更多新的人脉圈。其实，有很多销售人员已经有意识地建立起人脉圈，不妨去接触一下，比如某些商业社交网、某些有针对性的社交组织或者专业的兴趣团队等。

1.6 拥有你的非凡气质

气质是一种特有的、不可以模仿的、由内而外的修养。虽然有些气质是天生的，但是后天对培养气质也很重要，拥有高雅气质的销售人员更能使客户信服。那么，如何培养一个人的气质呢？

1.6.1 第一印象，销售成功的开始

给客户留下一个好印象是很重要的，尤其是第一印象更是很关键，那么销售人员如何给客户留下一个好印象呢？



研究表明,人们在初次会面前 30 秒钟的表现,给对方留下的印象最为深刻,也就是通常所说的第一印象。第一印象包括言谈举止、外形装扮、处事态度等很多方面,且优秀的“第一眼”标准也不是一成不变的,而是随着环境、面对人群以及场合的改变而改变。如图 1-18 所示,笔者介绍了给客户留下良好的第一印象的方法。



图 1-18 给客户留下良好的第一印象的方法

专家提醒



需要注意的是,不管是在和客户交流时或者是听他说话时,销售人员都不要有指指点点的行为,也不要有一些不好的动作出现。假如出现了一些特殊情况,可以向对方说“对不起”“不好意思”等话语。

1.6.2 客户喜欢你的热忱

俄国批判现实主义作家托尔斯泰(Leo Nikolayevich Tolstoy)说过:“一个人若是没有热情,他将一事无成,而热情的基础正是责任心。”

笔者认为,热情是开启销售之门的金钥匙。客户都是有血有肉的人,同样是有感情的,也有种种需要。因此,销售人员首先需要用热情去打动客户,唤起客户对你的信任 and 好感,只有这样,交易才能顺利完成。或许,客户也会由衷地赞美你的产品和服务。

如图 1-19 所示,笔者介绍了一些用热情去打动客户的方法。

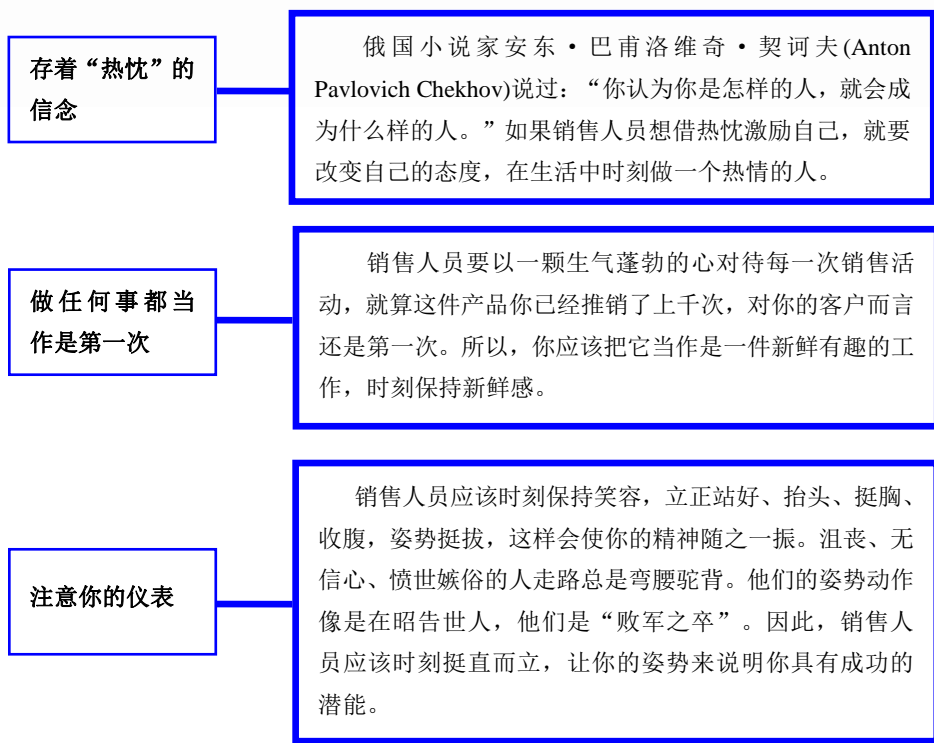


图 1-19 用热情去打动客户的方法

专家提醒



热情就像一台发动机，能使销售人员充满自信、激励斗志、鼓足勇气、发挥潜能、超越自我。热情会把落伍的销售人员变成最好的销售人员，使悲观主义者变成乐观主义者，使懒惰的人变成积极向上的人。

全国Mini-MBA职业经理双证班



权威双证 全国招生 远程函授 请速充电

允许提前获取证书 20 年热招精品课程

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！

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：教授课件全部赠送，双证，档案一切尽有！

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 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《IE 工业工程师》MBA 高等教育双证	高级 IE 工业工程师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
电商经理（电子商务经理）MBA 高等双证	电子商务经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
微商经理（微营销师）MBA 高等教育双证	微营销管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	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 高等教育研修证	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源管理师》MBA 双证书班	高级人力资源管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育证	1280 元
全国《养老机构管理人员》MBA 双证书班	养老机构管理人员资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	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+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《工商管理培训教师资格》双证班	工商管理培训教师资格证+2 年制 MBA 高等教育研修证书	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 高等教育研修证书	1280 元
全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	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资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

学校还开设：薪酬管理师、绩效考核师、企业教练技术、企业管理师、培训总监、物流经理、工厂管理（厂长证书）、营销总监、企业法务管理师、市场定位研究员、整合营销策划师**等管理岗位MBA课程**

教委批准正规教育机构，20年先进管理培训院校（教证154160号）

全国《职业经理》 Mini-MBA班

20年成熟教育项目，30个精品管理岗位课程 咨询报名：13684609885

课程全面，只讲干货，课件全送，直播下载，反复学习，终身辅导

双证，档案一切尽有！ 现在报名：赠送价值30万《两年制MBA实录视频课程》

网址：www.mhjj.net

课程表：
MBA实录视频课程
工商管理 战略管理
人力资源 营销管理
互联网新思维
生产管理 品质管理

赶紧体验吧



【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。

【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.mhgy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com

【报名须知】

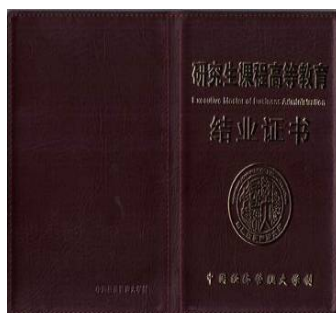
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片,毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认,以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【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】(支持网转、柜台办理和自动取款机办理)(如柜台办理请携带本人身份证到银行办理)

方式一	支付宝	支付宝账户: 13684609885 户名: 徐传有
方式二	学校帐号 企业账户	学校帐号: 184080723702015 账号户名: 哈尔滨市道外区美华管理人才学校 开户银行: 哈尔滨银行中大支行 支付系统行号: 313261018034
方式三	中国银行	卡号: 6217855300007073962 户名: 徐传有 开户行: 中国银行哈尔滨爱建支行
方式四	邮政储蓄	卡号: 6217992600016909914 户名: 徐传有 开户行: 哈尔滨南马路支行
方式五	工商银行	卡号: 6222083500001062507 户名: 徐传有 开户行: 哈尔滨市道外区太平桥支行
方式六	农业银行	卡号: 6228450176006094464 户名: 徐传有 开户行: 道外支行民众分理处

可以选择任意一种方式缴纳学费(建议首选工商银行账户),收到学费当天,学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教学资料、考试问卷以及收费票据。

【咨询电话】13684609885 0451—88342620

【学校网站】<http://www.mhgy.net>

【客服微信】微信号: mhjymhgy (或者 122285053)【微信公众号】MHJY1995