

快速成交的 11 种方法

逼单转化也是增加转化率的一种有效方式，电商只有在销售过程中踢好临门一脚，才能将促成产品的成功售卖，提高订单转化的效率。因此，本章就为大家讲解一下逼单转化的相关知识和技能，帮助大家提高店铺运营的转化率。

提醒法：一份价钱一分货，提醒客户假货泛滥

提醒法是电商运营者逼单转化的一种常用方式之一，电商商家通过提醒顾客“一份价钱一分货”、市场上假货泛滥”等情况来告知客户“价高质优”的市场情况，以此来促成产品的销售。

这一方法的核心就是告知用户自身的产品在市场上占有优势，其价格高和是质量有关的，所以，电商运营者在发现用户是因为产品的价格犹豫时，就需要对其使用提醒法，促成订单的这临门一脚，完成产品订单的转化。

刘丽是一家服饰电商的运营人员，在她的运营过程中常会遇见顾客犹豫不决的情况，所以，刘丽便经常使用提醒法来提醒客户注意产品的质量，以此来消除顾客对产品价格的顾虑，以此来促成产品订单的转化，下面大家就来看一下她在销售过程中是如何具体应用这一方法的。

顾客：“在吗？”

刘丽：“亲，我在，请问有什么帮助您的吗？”

客户：“我看中了你们店里的一款新上的风衣，想跟你问一问？”

刘丽：“您真有眼光，这款风衣是昨天刚刚上架的春装新款。听店长说这是意大利的著名设计师设计的。”

客户：“是吗？我看衣服确实好，但是这价钱要 1500 元，是不是有一些贵了，我刚刚在别的店里看了一件衣服，和你们店里的差不多，但是只需要 900 元啊，你们店里的衣服怎么这么贵呢？”

刘丽：“这您就有所不知了，刚才我和您说这件衣服是著名设计师设计的，其实这个款式是限量发行的，我们店花了很大的工夫才拿到了衣服的售卖权，在网店中是独一无二的。

至于您看的 900 元的衣服，可能是款式不一样，或者是一些高仿的衣服吧，毕竟现在仿冒品这么多，你可要知道一份价钱一分货的道理啊。”

客户：“是吗，我看这两件衣服差不多，怎么证明你们店卖的是正品呢？”

刘丽：“这个好证明，我们店里有证书可以证明，您可以去网上查询证书的真假，一下子就知道我说的是真是假了。”

客户：“你说的对，毕竟一分钱一分货，我还是买这个吧，那我就下单了。”

刘丽：“好的，非常感谢您的光临，我们会在今天下午发货。”

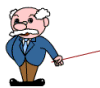
从上面的案例中大家可以发现，在顾客对产品的价格或是质量产生顾虑时，电商人员就应该从正面或者是侧面对顾客进行提醒，告知客户“一份价钱一分货，市场假货泛滥”的情况，提醒客户不要为了贪图价格的便宜，就选择低价位的产品。

通过这种方式，客户就很有可能会改变原来的心意，选择价格稍贵的产品，从而实现产品订单的转化。

电商运营者在使用这种方法时，需要注意的是不要对其它店家和产品有具体的指责，否则顾客会对店铺产生不良竞争、恶意诋毁竞争对手的看法，从而对店铺产生偏见，使得客户转变心意，选择其它店铺购买产品。

因此，电商云运营人员在提醒客户时需要注意方式和方法，最好让客户自己明白低价

全国Mini-MBA职业经理双证班 (23年热招管理培训项目)



允许提前获取证书 全国招生 权威双证 请速充电

23年正规管理类教育机构，中国第一代MBA教育机构，值得信赖！（经理圈微信：122285053）

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（优秀毕业学员可免费升级EMBA学位证）	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：工商管理 MBA 课程实战班 100%	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
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《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
全国《生产运营管理师》MBA 双证书证	高级生产运营管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
EMBA 高级企业管理人员课程	EMBA 学位+EMBA 毕业	3580 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**

工商管理硕士（MBA）职业经理课程**研修班**

中国第一代工工商管理实战培训机构：美华企管



【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（本期只收取企管辅导、职业生涯辅导费1280元，其余费用全免）
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】

美华企业管理有限公司、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。

【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) 优秀学员可免费升级EMBA学位证书

(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 微信转账: 122285053 (学校唯一指定官方微信号/经理圈)
方式二	企业账户	企业帐号: 562080100100076073 账号户名: 哈尔滨美华企业管理有限公司 开户银行: 兴业银行 哈尔滨新阳支行
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.mhjj.net>

【微信客服】122285053

【微信公众号】MHJY1998

美华 MBA 教育机构



你该充电了！请参加 23 年热招:经理培训课

♥全国 Mini-MBA 《职业经理》双证班♥



你该充电了！

♥全国 Mini-MBA 《职业经理》双证班

【23 年热招项目】

资格证+MBA 研修证+档案

+视频课件全部赠送

优秀学员可以获得升级毕业证和学位证待遇

招生专业：职业经理班、人力资源班、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、生产运营管理师、工厂管理、企业管理咨询师、六西格玛管理师、企业管理师、经济管理师、人力资源管理师、薪酬管理师、管理构架师、物联网管理师等 MBA 双认证课程。

（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）



产品的劣势和市场上假货泛滥的情况，这样，顾客就会更容易接受高质量、高价格的产品，实现对产品的下单，完成产品订单的转化。

从众法：本月卖了 3000 件了，大家都在买

从众心理是人们在购买产品时的一种普遍存在的心理，电商运营者如果能够正确的对用户的这种心理加以分析和利用，就能够在很大程度上实现产品的售卖，提高订单的转化效率。

电商运营者在对产品进行销售时，通过告知用户“本月卖了 3000 件了，大家都在买”、“产品供不应求，现在已经有 200 人在预定了”等信息来勾起用户的从众心理，从而营造一种产品供不应求的现象，促使更多用户的购买。

在心理学中，从众心理指的是个体受到外界大众行为的影响，从而使自己的感知判断能力表现出和大众行为相一致的方式。社会上有很多人的独立意识并不强烈，所以从众心理引导从众行为是很常见的一种形式。

在从众心理的表现中，“跟随大多数人的脚步”是从众式购买心理的核心要素，拥有这种消费心理的用户对周遭的社会环境十分敏感，他们经常会跟随时代的发展趋势，即不会落后于他人，又不会太过标新立异，主动去引领时尚的潮流，所以，他们往往会去购买大众都认为很时尚并且都会购买的东西，以此来满足心理需求。

举例来讲，当人们在购买一款产品犹豫不决时，如果销售人员对客户说出：“特别多的人都已经购买了这款产品，而且大家都排队购买，产品是供不应求的。”，客户就会对产品产生一种信赖的感觉，他们在下定决心购买时就会觉得即使上当，自己也不会是一个人，从而在心理上对产品产生了一种安全感。

这就是典型从众心理的表现，电商运营人员在推销产品的过程中，向客户说出这种“大家都买了”类似的话或者是故意制造排队购买产品的现象，就能够在很大程度上让客户下定决心购买产品。

实际的销售过程中，常常会有客户主动去问电商商家：“买这款产品的人多吗？”“都有哪些人适合这款产品？”，其实，这时客户想要表达的意思就是，这款产品值不值得信赖，是不是经过很多人的检验。

如果电商商家告诉客户“这款产品卖的很火”，那么客户就会增加想要购买产品的欲望，这种想法也充分的体现出了客户的从众消费心理。

既然在订单转化中从众心理发挥着十分重要的作用，那么如何才能激发客户的从众心理呢？下面就为大家详细的介绍一下：

1. 利用产品的口碑效应。

口碑效应就是人们对某种产品有着相对一致的产品的评价，如果产品的质量或品质非常好，就能够在人们的口中行形成良好的评价，之后，客户在购买产品的过程中，就很有可能选择一款口碑良好的产品，这也是为什么很多年轻人的经济收入并不高，还要花费大价钱去购买苹果手机或苹果电脑的原因。

销售人员在对客户进行产品的推荐时，可以向客户说“产品在业界的口碑非常好”，这样客户就会对产品的质量产生信任感，从而选择购买销售人员推荐的产品。

2. 展现产品的人气好评。

电商运营中，很多客户在网购时都会去参考一下产品的销量和好评指数。因为仅仅通过客户参看店铺的产品介绍信息和图片所得到的信息是不够的，所以，在决定是否购买时，客户都会去参考店铺的好评率。

当电商运营者向客户展示的产品好评越多，其好评率越高时，就在潜移默化中向客户传

达了一种产品有很多人购买的信息，这种方法既能够证明产品的品质，也能够刺激客户进行从众购买行为。

缺货法：最后 10 件了，再不下单明天估计就没了

缺货法也是电商运营者常用的订单转化方法，电商运营者用缺货的方法，告知客户“产品只剩最后 10 件了，再不下单明天估计就没了”类似的消息，让客户打消自身的犹豫，从而实现产品订单的转化。

这种方法是有一定的科学道理的，在人们的日常生活中也常常会遇见：如果大家所做的事情被规定了最后期限的话，那么大家就会感到有一种压力促使我们迅速采取行动来将它完成；如果没有最后期限的要求的话，那么我们很可能会一再拖延。

同样的道理，客户在购买产品时也是一样的心理，如果销售人员能告知客户商品已经到了最后的期限，那么他会很快就从犹豫转向痛快，这样，就会大大缩短销售的过程，也会使交易更快的达成。

大多数的电商都会使用这一方法，来促使客户放下犹豫，完成产品的下单。每年的节日也成为电商特别重视的订单转化时机，他们常常会在一些特殊节日里举办限时促销活动，比如春节、情人节、双十一、双十二等。而且，他们不会将促销时的时间定的很长，而是将其时间定为一至三天，以便对客户形成一种“活动期间不买就亏”的效应。

在实际的销售过程中，当客户产生“买还是不买”的想法时，电商运营者就要抓住机会，使用下面的话术来实现订单的转化：“我觉得您现在买是最划算的，我们店里促销的时间就是昨天和今天两天，而且现货只有 10 件了，再不下单明天估计就没了，而且如果您错过了这次机会，就需要再等上 1 个月才能有货，所以您最好是现在就下单。”。

当大部分的客户听到电商运营者这样说时，他们都会立即采取购买行动，完成产品的购买，以避免出现缺货的情况发生。

其实，电商运营者使用的缺货法的核心就是心理学中的稀缺效应，这一效应是指人们对世界上稀少的事物普遍怀有强烈的拥有欲望，东西越稀少，自己想要获得欲望就越强烈，所以当顾客在购买产品时，他们就会被稀少的产品或服务激起强烈的购买欲。

举例来讲，汽车厂商会举办购车摇号活动，因为名额有限，客户便会趋之若鹜，因为它珍稀便以拥有它为荣耀。又如画家的画之所以名贵是因为只有一幅，即使赝品被模仿的很像也不值钱。又如，人们都爱听秘密也是这个道理。

所以，大多数的商品在促销时，电商运营者经常会打出“一次性甩卖”或者“限量特价”的口号来吸引顾客，营造一种“产品缺货”的现象，使顾客提高购买行为，从而增加产品订单的转化率。

对比法：这是同类产品的链接，您看看

对比法具体是指运营人员在对客户进行逼单时，用一种价格较高或质量较低的产品与自身产品做类比，从而突出自身产品价格优势或品质优势的方法。

举例来讲，产品的交易过程中，用户已经对产品有了购买意向，但是对产品的价格有所顾虑，迟迟不下单，服装电商就可以向客户发送一个同类产品的链接，告知客户“感刚刚发送的是同类产品的链接，您可以看看”。

在发送同类链接之前，服装电商就要对该同类产品做分析和比较，满足其同类产品在价格和质量上都是比不上自己的产品的要求，所以，客户在对比两件产品时，就可以发现电商的产品其性价比是非常高的，从而愿意痛快的下单，完成产品的订单转化。

因此，电商运营人员在面对客户的犹豫时，可以在事前找好一些同类的产品，当然，这些同类产品的性价比需要低于自身产品，这样，用户才能在对比中看出自身产品的优势，从而愿意购买产品。

王洋是一位保险公司的推销员。他在推销保险的过程中，尤其擅长使用对比的方法来实现订单的转化，并且他可以将这种方法使用的非常巧妙，不会让客户感到反感。

周日的一个下午，王洋去拜访一位难缠的客户，在他去之前，已经有三位同事失败而归了。这次同事推举王洋来啃这块“硬骨头”。

两人刚刚坐下，客户就开始问王洋：“你认为，我将一千万分成两份，分别将它们存在银行和投入保险中，这两种方式哪个比较划算一点呢？”

王洋爽快的回答，“如果您选择的存放时间为 10 年，那么您将钱存在银行是比较划算的。”

客户听完，微微挑了下眉毛，向斯密斯说到：“我问了来的三个保险员，他们都回答我保险是比较划算的，但是你的答案明显与他们的不同。你为什么这么说呢？”客户说。

王洋回答到：“我从不会为了卖出保险而违背自己做人的原则。无论我做什么或是说什么，我都会以事实为基础。不管客户买还是不买保险。所以，如果单纯的以存钱的观点来看收益，其中定存的收益是很可能超过保险的。”

“既然是这样，那我为什么不将钱存到银行而去买保险呢？你能给我一个购买保险的理由吗？”客户问道。

这时，王洋就运用了对比效应，将客户所说的保险和定存做了对照，向客户着重介绍了保险的好处，他对客户说道：“按照常规，您将钱放在银行，在 10 年的缴费期间，银行所生成的利息确实比保险要多，但是这种情况只是限制在客户没有出现事故的条件之下。

与银行立即生效的利息相比，投一份保险就会使得客户拥有了人身保障，一旦发生意外，银行中的钱只是本钱加利息，而保险则不同，它有自身的特有的优势，如果您在此期间出了意外，你可能会获得本金的 10 倍或者是 20 倍的回报。

因此，客户先生，您是否购买保险是取决您自身的情况的，所以，我希望您能够慎重考虑”

最后，客户被王洋使用的对比法说服了，决定向王洋购买一份保险。从这个销售案例中大家可以看出，客户之所以下定决心买保险，与王洋给他分析将钱放到银行和购买保险的差别是分不开的。

通过上面的案例，大家可以发现对比法在销售过程中发挥的作用，同样的道理，电商运营人员如果也能够在线上向客户发送同类产品的链接，将自身产品与其他同类产品进行对比，使客户意识到购买自身产品的优势和好处，既能够使自身产品的对比优势展现在客户面前，也省去了客户自己去货比三家的时间和精力，更容易获得用户的青睐，从而有助于订单的转化。

需要注意的是，电商运营者在使用对比法时应该找好自身产品的同类参照品，其参照品的价格和品质在要求上不能高于自身产品，但是也不能太过于低端，否则会拉低自身产品的档次，造成客户对产品形成偏见。

因此，运用者在使用这一方式时要挑选好同类的参照产品，最好是价格和质量与自身产品相比只是稍逊色，但是仔细对比之后，让客户发现还是自身的产品性价比最高，这样才能让对比法发挥最大的效应，顺利实现产品订单的转化。

拆解法：这是各配件的价格表，您加一下

拆解法也是一种订单转化的一种方法，这一方法的核心是将整个产品拆解成多个部分，之后

对产品的部分赋予价格，其各部分的价格相加远远大于整个产品的价格，使用这种报价的方法让客户明白产品整体价格的实惠。

电商运营人员利用拆解法来获得用户自产品价格上的认同，从而实现产品的订单转化，其优势在于用户看到了产品的组装价格，会对产品的整体有一个清楚了解，不会再纠结于产品的价格，从而促进产品的进一步销售。

以汽车的销售为例，商家在为客户提供汽车报价单时，通常会将汽车的重要零部件价格标注出来，而且其重要零部件的价格加起来往往会比整车的报价要高一些，这时，汽车商家就会告知客户因为是整体造价，为了让利于用户，所以，汽车在出售时会适当降低产品的价格，来吸引更多用户的购买。

用数字表示会有更加直观的感受，即一辆整车报价 85 万，销售人员使用拆解法为客户报价时就会将整车拆解成很多部分，如车身 20 万，发动机 35 万，传动系统 10 万，转向系统 10 万，制动系统 10 万，轮胎 8 万，驾驶舱及其装备 10 万，拆解后的部件的价钱加起来是 103 万，远远超过了 85 万元。

买家在看产品的价格时，就能从中发现产品的零部件价格高于整车价格，档期要求降价时，销售人员就可以告诉客户已经做了打折，是最优惠的价格了。这样，买家因为已经知道了产品的零部件价格表，就能够从中看到相对实际的优惠，通常就会不再要求降价，也会愿意以原本的价格购买产品。

另外，电商运营人员在使用拆解法时需要注意一些方面，帮助运营人员将产品顺利的售卖出去，下面大家就来看一下运营人员需要注意的方面：

1.根据产品选择使用拆解法。

事实上，拆解法并不适合所有的产品，一些本就是一体的产品再加个报价上并不能进行分割，所以，电商运营者在使用这一方法时就需要对产品有一个整体的掌握，对一些能够拆分的产品使用这一方法，对一些一体的产品另想办法进行订单转化，这样，才能发挥出拆解法最大的效用，促成产品的顺利销售。

2.清晰标注各配件的价格。

运营人员在使用拆解法时，应该为客户提供一张标注清晰的各配件价格表单，上面需要标明各个配件的规格和价值，能够让客户在看到价格表后清晰的了解到产品的各配件价格，从中对产品的整体价格做出计算，便于用户查看。

3.为用户算出节省的钱数。

拆解法成功的核心要素就是产品的各个部件价格比产品的整个价格要高上许多，使得客户在心理上产生产品的整体价格并不昂贵的想法，从而愿意出钱购买产品，因此，电商运营者想要利用拆解法获得产品订单吗，就需要在产品的零部件价格表中为用户计算出产品节省的钱数，这样，客户就更容易接受产品的价格。

总之，电商运营者在使用拆解法时需要注意上面的一些事项，在与客户的交谈中适时使用这一方法，促成产品的销售，完成产品订单的转化。

化整为零法：一盒 720 元，每天不足 2 元钱

化整为零是销售人员经常采用的逼单方法之一，这种方法的核心就是将高价格的产品拆分成低价格，如把一件价值 720 元的产品再向客户介绍时转化为“每天不足 2 元钱”，这样客户就会更容易接受产品，愿意下单买下产品。

事实上，顾客在购买产品的过程中，他们对价格是非常敏感的。电商运营者如果想要将产品顺利地卖出去，就要让顾客产生“只需要很少的钱就可以获得商品”的想法，这样就会使让客户买单的行为变得更为容易些。

刘岳是一名经营保健品的电商，在其开始的产品推销中可以说的是处处碰壁。后来他自己经过深刻的反思，找到了自己的销售失误，原来是自己在逼单环节上出了问题。下面大家就来看分析一下刘岳在订单转化时的做法。

周六，刘岳守在电脑旁边，正好有一为顾客打开阿里旺旺向刘岳询问产品，顾客非常满意产品的功能，但是对其价格有一些犹豫，刘岳由于刚刚经营店铺，就不假思索的将价格脱口而出，“720 元一盒，三盒一个疗程，产品虽然贵点，但是疗效好”，刘岳刚刚说完这句话，顾客就推脱自己临时有事，下线离开了。

其实，这位客户的做法大家是可以理解的，试想一下，本来产品价格 720 元就很贵了，还是三盒一个疗程，这样加起来购买产品就需要付出上千元，对于普通的保健品来说，这样的价格确实会让顾客望而却步。

后来，随着时间的推移和销售经验的积累，刘岳渐渐发现了自己在产品报价上的问题，在之后的逼单过程中，刘岳就巧妙的运用了化整为零的报价方法，将产品的价格进行了拆分，果然获得了顾客的订单，成功实现了订单的转化。

刘岳在面对顾客询问产品价格信息时，他首先和顾客强调产品的好处和价值，之后对顾客这样说：“产品的价格不贵，虽然单价听起来稍贵，但是，您想一想，您只要每天付出不足 2 元钱，就爱能够为您的父母买份健康，这时多么划算的事情啊。”。

听刘岳这样说，顾客就对产品更感兴趣了。随后，刘岳又为顾客详细的介绍了产品的服用方式和注意事项，最后，顾客自然就下了订单，而且还一并买了两个疗程的产品。

分析刘岳得到两种不同结果的原因，其中最关键的影响要素就是逼单的方式运用的是化整为零的方法。从头到尾，产品的价格并没有发生改变，但是客户却对第二种方式更加青睐，所以，电商想要获得较高的订单转化率，就需要将产品的价格换一种说法，将价格化大为小，让顾客从心理上更容易接受产品的价格。

实际上，这种化整为零逼单方法的核心要点就是小单位报价法。这种报价方法就是采用了产品的最小单位替代大单位的报价方法，如一台冰箱的原价是 5980，但是客户只需要用一年每个月花费 500 元就能够将其带回家，或者是大米每吨 1000 美元报成每公斤 1 美元等。

换句话说，这种方法就是一种分期的价格策略，产品的单价虽然高，但是将其用最小的单位分化总价格，就能让顾客在心理更容易接受产品的价格，进而促成产品的销售，成功实现订单的转化率。

戴高帽法：买这种产品的，不是老总就是高管

戴高帽法也是一种订单转化的有效方法，在生活中，人人都喜欢被赞美，喜欢被戴高帽子，电商运营人员给用户戴高帽子来促成订单转化的原理是人们好面子的心理特点。

当电商运营者为用户戴上高帽子，给用户添足了面子，让用户感到自己的是独特、尊贵的，就会较为容易的获得客户的好感，从而愿意购买产品，促成产品的销售。

电商运营人员在给客户戴高帽子时，就要先对客户想要成为什么样的人有一个预判，最好是根据产品的购买对象进行塑造，在之后的交流的过程中，电商运营者就只需要按着前面的预判来称赞客户，以此来实现给客户戴高帽的最佳效果。

举例来讲，电商运营者运营的产品是一种高档的香烟，其目标用户就是一些公司的老总或者是公司的高管，这时，电商运营者就可以对客户的身分进行赞美，对客户说：“您选择我们店的这款高级产品，不用您说，我就知道您身份尊贵，因为买这种产品的，不是老总就是高管，您就选这款产品吧，绝对和您的身份地位相称”。

电商运营者这样说，用户自然会在心中产生一种愉悦的心态，进而就不会过多纠结于产品的价格，而是转而关注产品的价值。

所以，电商运营者想要踢好临门一脚，也要做好对客户戴高帽子的功课，学会在推销产品的过程中称赞客户，给客户多带几顶高帽子，让客户享受购买产品的过程，从而实现订单的转化。

田凤娇是一家高档男性服装专卖店的电商运营者。有一天，有位客户看中了一套西装，但是因为西装的价格太过昂贵，就在询问完产品的详细之后迟迟没有下单付款。

在这种情况下，田凤娇对客户说：“先生，这可是名牌，当然会贵一点，但对您来说，这应该不算贵。您既然能够一眼看中我们这套西装，说明您是一位见多识广的成功人士。像您这样的身份，只有这样高档的衣服才配得上啊！”客户没有说话，回复了一个微笑的表情，最终下单付款。

还有一次，一位客户挑来挑去，最后相中了衣服的款式，却嫌衣服的颜色深，迟迟做不出决定。田凤娇脑子一转，马上就说：“颜色深能显成熟。要知道成熟美可是男性综合魅力中最耀眼的闪光点哦！如果您穿上这套衣服，不知道要有多少女士被您的风采迷住了。”

如果客户认为衣服的颜色太浅，田凤娇会这样说：“颜色浅能显得人朝气蓬勃，充满活力，给人一种帅气冲天、魅力四射的感觉啊！”

田凤娇通过给客户戴高帽的做法让客户在购物环节中享受到尊敬，从而使客户产生一种非常愉悦的购物享受，从而增加客户订购的几率，提高产品订单的转化效率。

分析田凤娇在售卖产品过程中非常顺利的原因就是给客户戴高帽子，通过这种方式让客户心甘情愿地购买她的衣服。对于嫌价格贵的客户，田凤娇称其为“成功人士”，并说“高档次的衣服”才配得上“有身份的人”，即使客户没有什么身份，也很有可能会为了自己的面子，痛快的买下象征身份的西装。

从上面的案例中，大家可以看出，对于很大一部分的客户来说，面子远远比金钱重要。电商运营者如果能够抓住客户的这个软肋，适当给客户戴高帽子，产品的成交自然就会水到渠成，订单和用户的转化率也会大大提高。

包抄法：产品确实不便宜，但是送三大礼包呢

包抄法是电商运营者常用一种订单转化的有效方法，这种方式主要是通过对顾客进行多方面的解释和保证，让顾客从各个方面对产品有满意的效果。

举例来讲，在产品的销售过程中，电商运营者通过告知客户“产品确实不便宜，但是送三大礼包呢”之类的话语，一方面由电商运营人员承认产品的价格贵，让顾客不能反驳，另一方面告知客户有大礼包，用礼品为产品增分。

这种方式的优点就是从全方位包抄客户，让客户所提的要求全部都应对好，这样，商家才能做好产品的销售，将产品顺利的售卖出去。另外，使用这样的方式也能够让客户对电商运营者产生肯定的想法，从而对电商运营怀有好感，从而促成产品的进一步销售。下面大家就来看一下电商运营者为了提高订单的转化率，在与客户的交流过程中的日常应对方法：

电商运营：“您好，欢迎光临，请问您是要选购化妆品吗？”

客户：“是的，今天有时间，上网看看护肤品，你们店里有比较好用的洗面奶吗？”

电商运营：“有的，这款洗面奶非常那个好用，泡沫少，净肤效果特别好，而且安全无刺激，适合各种肤质。您看这款怎么样？”

客户：“还可以吧，有那种用完还有保湿功效的洗面奶吗？”

电商运营：“这一款洗面奶，和上一款差不多，但是它净肤的同时加强了保湿效果，更加多效，这个你看怎么样。”

客户：“这个不错，不过就是价格太贵了，一支洗面奶要 200 元，我还是再看一看别家的店吧。”

电商运营：“你说的是事实，这款洗面奶产品确实不便宜，但是您想想产品的价格高肯定是有道理的，用过这款产品的顾客都成了本店的回头客，说明产品确实有效，所以，你就放心，选择这款产品绝对是您明智的选择。”

客户：“你说的有点道理，但是，我还是觉得有些贵。”

电商运营：“这样吧，你是第一次购买，我就为您向老板争取一套大礼包，礼包中有很多这款洗面奶系列的产品，您先试用一下，等效果出来了您可一定要再来光顾我们店啊。”

客户听了电商运营人员这样说，自然就会愿意购买相应的礼品，并且在之后的产品购买中也会愿意再次光临这家网店。

从上面的案例中大家可以发现，电商运营者在使用包抄法进行订单转化时，最主要的就是让客户对产品和服务挑不出来毛病，这样客户在面对电商运营的逼单行为时，就会自觉地跟从电商运营的节奏，完成产品的下单，实现产品订单的转化。

需要大家注意的是，在使用包抄法时应该对客户的需求有全面的了解，掌握客户对产品有哪些疑问和顾虑，从而针对客户的不同需求，一一对客户进行满足，实现对客户的包抄，最终获得客户订单，踢好临门一脚，促成产品的成交。

亮底牌法：这是最低价了，实在降不了

用户在产品的购买过程中总是希望花最少的钱买到最好的产品，所以他们常常在下定决心购买前与商家谈判，以此来压低产品的价格。本节就为大家介绍一下逼单转化中的亮底牌法，帮助电商运营者做好订单的转化。

亮底牌法具体是指电商运营者向客户说出“这是最低价了，实在降不了”、“产品的拿货价我都告诉您了，价格不能再低了”之类的话，让客户知道的商家的“底牌”，从而使其产生“产品很便宜，买了不吃亏”的想法，顺利使得客户下单订购。

费文刚刚买了房子，目前正在布置自己的新家。正逢周六，费文和老婆就从电脑上寻找家具市场上自己需要的东西。这家家具市场的电商运营人员就巧妙地运用了亮底牌法来对客户进行了逼单，成功拿下了费文夫妇的产品购买订单。

下面大家就来看一下这家家具市场的电商运营人员与客户交流的过程。

费文：“你好，我们想买一组沙发，我看中了你们店里的一款沙发产品，这是产品链接，我想了解一下这款沙发的情况，你能帮我们介绍一下这款沙发的详细信息吗？”

电商运营：“好的。非常开心为你们服务，这款沙发是根据人体学相关的知识设计的，它能够保证您在沙发上坐的舒服、而且沙发是一组，长的部分还可以让主人躺着放松，拥有超大的空间，既健康又舒适。

另外，沙发的弹簧力度要比普通的沙发强一倍，能够长时间的保证沙发的外型美观。因此，这张沙发的生命周期会比普通的沙发多出一到两年。所以，您完全可以放心购买。”

费文：“产品的质量确实好，但是价格和其他店铺相比，价格是有点儿高啊，能不能给我们便宜一点？”

销售人员：“您的眼光真好，这款产品的质量确实是沙发中最好的，关于它的价格问题，这一点您不用担心，我们商场能够向您保证，您在本店购买的沙发价格是同类产品中最实惠的，其性价比也是最高的。

我们店里的家具售卖长期坚持薄利多销的原则，希望顾客在店里购买产品后，能够多介绍朋友也来购买，所以，我们店为了增加客源，利润并不高，所以，您就放心好了，买我们的产品决不吃亏。到时候还希望您能帮本店宣传宣传呢。”

费文：“你说的这些是没错，但是我们刚买房，手里的钱也不多，我老婆就是看上了这款沙发，但是它的价格确实高了些，真不能再便宜了吗？”

销售人员：“我就和你说实话吧，这款沙发已经是最低价了，产品的成本非常高，所以价格实在是降不了，这样吧，看您这么有诚意，我可以在您购买时赠送您一组沙发摆件，如果您要是满意的话，就赶快买下吧。”

费文看沙发的质量确实好，而且也没有降价的可能，就不再纠结于沙发的价格，痛快地将沙发买了下来。

从上面的案例中大家可以看出，用户在购买产品之前会对价格有所顾虑，这时电商运营者想要快速的让客户确定订单，就需要讲究一定的方式方法，这里面电商运营者可以使用亮底牌法，告诉用户产品已经是最低价，向用户传递购买产品是绝对物超所值的信息，就会增加用户的下单几率，实现订单的转化。

踢皮球法：你要的这个折扣，我得向老板申请一下

踢皮球法的核心要素就是让用户感受到产品的价格已经降到最低，如果用户还想获得优惠，客户就需要向老板申请，这样，电商经营人员再和客户说价格的时候就能够让客户更愿意放下犹豫，痛快地下单。

电商人员在使用踢皮球法时应该根据用户对产品的重视程度，如果用户对产品非常感兴趣，三句话中有两句话向让电商给自己优惠一些，那么电商运营者就可以采用这种方法来应对客户，使客户放下犹豫的心态，直接进入购买产品的流程。

王松是一家经营化妆品的电商运营人员，她在解决客户犹豫不决、不能尽快下决定的问题上有着丰富的经验，下面是她运用踢皮球法进行产品销售、实现订单转化的销售场景，大家可以参考一下她的应对方法。

王松：“欢迎您光临本店，请问您有什么需要？”

客户：“我看上了你们店里的一款面霜，问一下，这款面霜有抗皱功效吗？”

王松：“是的，这款面霜的抗皱功能非常强大，一周之后，您的脸部皮肤就会得到明显改善。”

客户：“真的效果这么好吗？”

王松：“当然了，我们店里的产品都是经过权威机构严格验证过的，质量和效果都有保证。”

客户：“这样啊，我看这款面霜的价格挺贵的，能打八折吗？”

王松：“不好意思，这款面霜是新品，是当前主打的产品，又因为产品的成本非常昂贵，所以，是不能在价格上给您打折的。”

客户：“我是真的很喜欢这款面霜，不然我也不会和你说这么多话，打字也很累的。”

王松：“真的抱歉，产品的价格不是我一个人能做主的，既然您是确实喜欢我们的产品，我就和老板请示一下，看是否能够为您打个折扣。”

客户：“那先谢谢你了”

王松：“客户，您真是很幸运，本来我们店里做活动的次数是不多的，但是因为我们经理今天家里有喜事，经理非常高兴，所以，经理说可以给您八折的优惠。这可是我们店里的最高优惠了，原来都没有这样的好事情。”

客户：“好的，那我现在就下单。谢谢你啊。”

王松：“不用客气，希望您购物愉快。”

上面的案例就是踢皮球法进行订单转化的具体场景表现，电商运营者在使用这一方法时需要把握住客户求利的心理，通过“踢皮球”的方式让客户明白产品的价格是非常低的，只有向上级请示才能获得更多的优惠，这样客户就增加了对产品价格和价值的信任，从而出现愿意购买产品的意向。

电商运营者在使用踢皮球法时应该注意把握好“踢”的时机，最好选择在客户表现出只要降价或打折就会下单的情况时，将皮球踢出去，这样才能增加产品订单的签订几率，获得订单转化的效果。

诉苦法：我就是店小二，再降只能从我工资里扣

诉苦法也是促成订单转化的有效方法之一，电商运营者通过向客户诉苦的方式来获得客户的同情，以此来达成原价销售产品、获得产品销售订单的目的。

电商运营者常常会遇见客户想要打折、降价的情况，而且这类客户在得到一定的优惠后还会对运营者有进一步的要求，如果和客户简单的说“产品已经是最低价”之类的话，客户就会感觉的运营人员没有诚意，如果和客户争辩，就更可能会失去产品的订单，这让电商运营人员大费脑筋。

因此，一些有经验的电商运营者就总结出了诉苦法这一订单转化方法，通过向客户吐苦水的方法，告知客户自己的难处，以此来赢得客户的同情，从而顺利实现产品的订单转化。

下面是一个刚刚进入电商运营行业新人销售产品的过程，大家看一下他的销售方法，从中总结一下诉苦法的。其诉苦的话术如下：

“阿姨，我上个月才刚刚开始做电商产品的运营销售工作，现在还在实习阶段，现在公司想要通过产品的运营和销售工作来提高一下我的口才和踏实肯干的精神，所以我这两个月都在想尽办法提高产品的销售量，希望能够获得产品的订单。

您看现在找份工作也不容易，出门在外我也只能靠自己，而且由于我在实习期间，公司并不包吃住，所以我现在每个月还要交房租、水电费，所以，就靠基本工资养活自己。

我现在卖的产品价格也不贵，如果您需要产品的话，您从哪都能买，您就看在我刚刚工作听辛苦的份上就从我这边买吧，我可以向您保证我的产品绝对是物美价廉，您就当鼓励一下年轻人，我先谢谢您了。”

电商运营人员这样和客户说话，既表明了自己的难处、获得了客户的同情，又向其展示了产品，为客户提供了选择，在这种情况下，客户就很容易表现出对销售人员的同情，愿意向其购买相关的产品。

既然诉苦法在逼单转化中能够发挥如此功效，电商运营者就应该在使用这一方式多注意一些问题，以此来让这种方法发挥最大的转化效应。下面就为大家介绍一下诉苦法在使用时的注意事项。

1.明确诉苦的目标。

目标明确才能让事情成功，所以，电商运营者想要通过诉苦的方法来获得客户的青睐、实现产品的销售订单转化，就需要明确自己的诉苦目标，即让客户对自己产生同情，明白自己的苦衷，从而实现产品的转化。

在明确诉苦目标时，电商运营者要始终将产品的价格和质量放在话题中心，除了突出自就的辛苦外，还要对产品有一个很好地介绍和突出，从而让客户对产品保持关注度，实现产品的订单转化。

2.把握诉苦的时机。

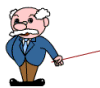
电商运营者在诉苦时也要注意时机，如果客户在一开始并未强烈的要求降价，就不需要使用诉苦的方式对顾客大吐苦水，这样有可能会使客户反感，但是，如果客户一味的想要降低产品价格，对运营人员步步紧逼，这时，运营人员就需要告知客户“产品已经是最低价，而且自己是店小二，如果再降价就只能从自己的工资里扣”，运营人员这样说，一般的客户就会懂得适可而止，不再纠结于产品的价格，顺利实现产品的售卖。

3.掌握诉苦的程度。

诉苦法在使用时还需要注意掌握好诉苦的程度，如果客户是一个性子急躁的人，运营者向其不断的诉苦就会招致客户的反感，从而使订单的转化失败，因此，电商运营人员在使用诉苦法时，应该对客户类型进行判断，掌握好诉苦的程度，这样才能让不同的顾客接受诉苦，从而实现产品订单的转化。

总之，电商运用人员在使用诉苦法来进行订单转化时，应该结合顾客的情况、当时的销售场景等相关要素，做到根据实际情况灵活应变，从而大大增加订单转化的几率。

全国Mini-MBA职业经理双证班 (23年热招管理培训项目)



允许提前获取证书 全国招生 权威双证 请速充电

23年正规管理类教育机构，中国第一代MBA教育机构，值得信赖！（经理圈微信：122285053）

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（优秀毕业学员可免费升级EMBA学位证）	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：工商管理 MBA 课程实战班 100%	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
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《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
全国《生产运营管理师》MBA 双证书证	高级生产运营管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
EMBA 高级企业管理人员课程	EMBA 学位+EMBA 毕业	3580 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**

工商管理硕士（MBA）职业经理课程研修班

中国第一代工工商管理实战培训机构：美华企管



【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（本期只收取企管辅导、职业生涯辅导费1280元，其余费用全免）
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】

美华企业管理有限公司、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。

【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) 优秀学员可免费升级EMBA学位证书

(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 微信转账: 122285053 (学校唯一指定官方微信号/经理圈)
方式二	企业账户	企业帐号: 562080100100076073 账号户名: 哈尔滨美华企业管理有限公司 开户银行: 兴业银行 哈尔滨新阳支行
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.mhjj.net>

【微信客服】122285053

【微信公众号】MHJY1998

美华 MBA 教育机构



你该充电了！请参加 23 年热招:经理培训课

♥全国 Mini-MBA 《职业经理》双证班♥



你该充电了！

♥全国 Mini-MBA 《职业经理》双证班

【23 年热招项目】

资格证+MBA 研修证+档案

+视频课件全部赠送

优秀学员可以获得升级毕业证和学位证待遇

招生专业：职业经理班、人力资源班、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、生产运营管理师、工厂管理、企业管理咨询师、六西格玛管理师、企业管理师、经济管理师、人力资源管理师、薪酬管理师、管理构架师、物联网管理师等 MBA 双认证课程。

（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）

