第一图书网, tushu007.com

<<体育经纪导论>>

图书基本信息

书名：<<体育经纪导论>>

13位ISBN编号：9787040140323

10位ISBN编号：7040140322

出版时间：2004-6

出版时间：谭建湘、 马铁 高等教育出版社 (2004-07出版)

作者：谭建湘，马铁 著

页数：254

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

内容概要

《体育经纪导论》试图通过对体育经纪活动的描述及其分析，使学生系统掌握体育经纪活动的理论及其从事体育经纪活动的方法，并通过若干体育经纪活动实例的介绍，加深学生对体育经纪活动的认识。

《体育经纪导论》主要内容包括绪论、国外体育经纪、体育经纪活动、体育经纪人、体育经纪组织、体育经纪的管理、体育赛事经纪、运动员经纪、体育组织经纪、体育经纪实例与分析等。

《体育经纪导论》也可作为普通高等学校体育其他专业选修课教材以及社会体育工作者参考用书。

<<体育经纪导论>>

书籍目录

第一章 绪论第一节 体育经纪的概述第二节 我国体育经纪的产生与发展第三节 体育经纪的地位与作用第二章 国外体育经纪第一节 国外体育经纪的起源第二节 国外体育经纪的现状第三节 国外体育经纪的发展趋势第三章 体育经纪活动第一节 体育经纪活动的基本要素第二节 体育经纪活动的运作程序第四章 体育经纪人第一节 体育经纪人概述第二节 体育经纪人必须具备的条件第三节 体育经纪人的职责与权利第五章 体育经纪组织第一节 体育经纪组织概述第二节 国内体育经纪组织的现状第三节 国内外主要体育经纪组织介绍第六章 体育经纪的管理第一节 体育经纪人的管理第二节 体育经纪组织的管理第三节 体育经纪活动的管理第七章 运动员经纪第一节 运动员转会经纪第二节 运动员参赛经纪第三节 运动员无形资产商业开发经纪第四节 运动员经纪活动的发展趋势第八章 体育赛事经纪第一节 体育赛事经纪概述第二节 体育赛事经纪过程第三节 体育赛事推广的主要环节第九章 体育组织经纪第一节 体育组织经纪的内容第二节 体育平台与操作技巧第三节 媒体宣传计划的制定附录 体育经纪人与体育经纪活动实例介绍成功的体育经纪人体育经纪活动实例参考文献

章节摘录

版权页：插图：3.代理《现代汉语词典》的解释为：“受当事人委托，代表他人进行某种活动，如贸易、诉讼、纳税、签订合同等。
”代理可以细分为商业活动代表、民事代理、法定代理、指定代理、委托代理、直接代理、间接代理等。
它是指代理人在代理权限内，以被代理人名义与第三方进行交易，由被代理人直接承担相应的法律责任的商业行为。
其特点为：（1）多为特定的对象服务，关系比较稳定，并具有一定的连续性。
（2）参与服务的程度较深，由代理人替被代理人签订合同，服务方式及过程较复杂。
（3）代理人以被代理人的名义进行活动，活动中产生的权利和法律责任由被代理人承担。
在人类早期的经济活动和市场交易中，因商品交换的范围小，交易方式简单，往往是根据买方自身需要，直接由买卖双方在市场上议价成交。
由于商品交换的范围和规模不断扩大，商品交换活动同商品生活活动之间便产生了矛盾。
市场的迅速扩大使商品经济内的产需之间、供求之间的矛盾日益突出。
一方面，众多的生产者不能及时找到消费者；另一方面，众多的消费者又找不到适宜的商品。
传统的商品形式不能解决这一矛盾，这就促使市场必须通过自身组织形式和经营方式的变革来解决这一矛盾。
随着商品生产的进一步发展，商品交换的范围和规模进一步扩大，商品交换的手段也由直接的物物交换发展成为以贵重金属货币为媒介的交换，客观上作为介绍商品交换的中介服务有了产生的可能。
为了解决产需之间和供求之间的矛盾，需要把商品交换事务从商品生产者那里独立出来，这就促成市场中出现了一种专门从事商品交换的而不从事商品生产的人。
社会的大分工，即商业从生产中分离，成为专职媒介交换的行业。
但是，众多的买者和卖者要在浩如烟海的商业市场中不失时机地以最好的价格购买或销售商品越来越困难，而市场的发展则要求交易者不仅要熟谙交易技巧，掌握交易规律，还要搜集市场交易的信息，这对于众多的生产者和需求者来说无疑力不从心，或导致交易的成本过高，于是市场中就出现了一部分人，他们凭借自己所掌握的各种信息和购销渠道，以及丰富的交易经验和交易技巧，为交易双方提供市场信息和牵线服务，或代客户进行交易，由此产生了以此为职业的特殊行业——经纪业，从事经纪活动的人称之为经纪人。

编辑推荐

《体育经纪导论》：高等学校教材。

第一图书网, tushu007.com

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