第一图书网, tushu007.com

<<体育经纪人>>

图书基本信息

书名：<<体育经纪人>>

13位ISBN编号：9787040276305

10位ISBN编号：7040276305

出版时间：2010-3

出版时间：肖林鹏 高等教育出版社 (2010-03出版)

作者：肖林鹏

页数：137

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

改革开放以来，伴随市场经济的快速发展，体育经纪人这一新的职业群体在我国逐渐发展壮大。随着我国市场经济的逐步发展与完善，体育经纪人的作用日益突出，体育经纪人正崛起为21世纪的“金领”职业。

《体育经纪人国家职业资格培训教材：体育经纪人（1级）》是根据国家职业资格证书制度相关要求以及《体育经纪人国家职业标准》对体育经纪人（一级）的能力要求编写而成的。

全书共有五章，包括体育经纪信息评估、体育经纪业务权利获取、体育经纪业务谋划、体育经纪业务实施和体育经纪业务总结。

《体育经纪人国家职业资格培训教材：体育经纪人（1级）》配合体育经纪人国家职业资格鉴定使用．同时可作为高等院校体育经济、体育产业等专业（方向）的本科生、研究生学习参考，也可作为相关体育管理机构、体育经纪组织的业务培训教材。

<<体育经纪人>>

书籍目录

第一章体育经纪业务调研 第一节信息收集 一、体育经纪信息收集方案评估的含义与作用 二、体育经纪信息收集方案评估的原则与内容 三、体育经纪信息收集方案评估的标准和方法 第二节信息整理 一、体育经纪信息价值的含义 二、体育经纪信息价值的评估 第三节信息分析 一、体育经纪信息分析结果评估的内容 二、体育经纪信息分析结果评估的方法 三、体育经纪信息分析结果评估的程序 第二章体育经纪业务权利获取 第一节业务谈判 一、体育经纪业务谈判进程控制 二、体育经纪业务谈判效果评估 第二节合同签订 一、体育经纪业务合同风险的预测 二、体育经纪业务合同风险的评估 第三章体育经纪业务谋划 第一节方案构想 一、体育经纪业务实施环境的含义 二、体育经纪业务实施环境的基本内容 三、体育经纪业务实施环境的分析方法 第二节文案撰写 一、体育经纪业务策划方案评估的内容 二、体育经纪业务策划方案评估的流程 第四章体育经纪业务实施 第一节公关协调 一、体育公关活动过程的控制 二、体育公关活动效果的评估 第二节市场推广 一、体育经纪项目市场推广效果的影响因素 二、体育经纪项目市场推广效果的评估方法 第三节活动监控 一、体育经纪业务活动风险的含义与类型 二、体育经纪业务活动风险的评估 三、体育经纪业务活动风险的规避与处理 第五章体育经纪业务总结 第一节业务评价 一、体育经纪业务效益评价 二、体育经纪业务的持续性评价方法 三、体育经纪业务综合评价方法 第二节客户管理 一、客户关系评价的意义 二、客户关系评价的指标 三、客户关系评价的方法 四、客户关系价值的管理 推荐阅读书目或资料 参考文献

章节摘录

版权页： 插图： 2.合同标的物的约定是否详尽 （1）在合同的约定中，标的物的名称、型号不能笼统。
例如，电视机有“彩色”与“黑白”之分、平面电视有“纯平”与“超平”之分，所以在购买彩色超平电视时就不能想当然地认为反正现在大多是彩色电视机，而推定合同标的物就是彩色电视机，怕麻烦似的漏写“彩色”两字，或者简单的只写为“平面彩色电视机”。
否则，就会被别有用心的人钻了空子，导致争议的发生。
（2）标的物要明确不会侵犯他人的知识产权。
目前大家对知识产权的保护意识越来越强，企业稍微不慎，就有可能陷入知识产权的侵权纠纷中。
对企业而言，如果购买的是有商标的产品，就要注意对方是否是合法持有其提供的产品的商标权；如果是为对方生产、加工产品，就要注意该产品是否会侵犯他人的商标、专利权。
同时最好要求对方作出不会侵犯他人知识产权的承诺约定。
（3）标的物的数量应明确。
标的物的数量应尽量详细到它最小的计量单位，因为同样的产品，如果它的包装方法不同的话，可能就会出现不同的结果。
如酒类买卖中，如果只约定购买“一千箱啤酒”，就有可能出现“一箱12瓶”或“一箱24瓶”这样两种相差巨大的结果。
（4）标的物的包装。
标的物需要包装时，应明确其包装标准，包括外包装的材质、内包装或者填充物保护的说明，以及对防潮、防火、防撞击颠簸的要求等，如果采用国家标准或行业标准的，应该写明该标准的名称、代号或编号。
同时还要确定包装费用的承担方式。
（5）注意列明每项商品或项目的单价。
如果在购销合同中，标的是多个项目或多类商品，却只在合同中明确了全部项目或商品的总价款，而未明确具体每个项目或每种商品的单价，一旦合同部分履行后发生争议，就难以确定尚未履行的部分项目或商品的价款。
（6）标的物的交货时间应明确。
例如，合同中约定“保证在第二季度交付”就是很不规范的说法。
如果标的物是按政府指导价计算价格的，在这段时间内价格如果发生变化，就会因交付期限的不同对合同双方的利益产生很大影响。
在签订合同时如果不明确时间期限，那么合同双方在价格发生变化时候，就可能在履行时间上发生纠纷。
所以在签订合同中应对时间进行明确，实践中当然也可以留下一定的余地，但是绝不可以有像“季度”之类过于宽泛的时间表述。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《体育经纪人国家职业资格培训教材:体育经纪人(1级)》讲述改革开放以来，伴随市场经济的快速发展，体育经纪人这一新的职业群体在我国逐渐发展壮大。

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