第一图书网, tushu007.com

<<新农村经纪人培训教程>>

图书基本信息

书名：<<新农村经纪人培训教程>>

13位ISBN编号：9787511609274

10位ISBN编号：7511609279

出版时间：2012-7

出版时间：中国农业科学技术出版社

作者：赵磊 编

页数：150

字数：127000

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

《新型农民科技实用人才培训教材：新农村经纪人培训教程》从理论和实践的结合上系统地概括了现代农村经纪人的一些基本概念，详细叙述了现代农村经纪人开展经纪活动的内容、过程与技巧等，全面介绍了现代农村经纪人应知的知识、应具备的素质、应知应守的法规，以及如何依法行纪，维护市场秩序，如何应用法律维护自己的权益等。
书中还简要讲述了农村现货经纪人、劳动力转移经纪人、技术经纪人应会的知识和开展经纪活动的程序与操作方法。

<<新农村经纪人培训教程>>

书籍目录

第一章 新农村经纪人基础知识
第一节 新农村经纪人的概述
第二节 农村经纪人特殊地位与作用
第三节 农村经纪人的经纪内容和运作过程
第四节 鼓励和发展农村经纪人
第五节 农村经纪人的行为规则
第二章 新农村经纪人岗位职责与素质要求
第一节 新农村经纪人岗位职责
第二节 新农村经纪人素质要求
第三节 新农村经纪人应具有的能力
第四节 怎样成为一名合格的新农村经纪人
第三章 新农村纪人应具备的基础知识
第一节 新农村经纪人的知识修养
第二节 新农村经纪人应具备的知识结构
第三节 新农村经纪人技能和知识标准
第四节 新农村经纪人应具备哪些职业道德
第四章 新农村经纪人的市场认知与信息处理
第一节 新经纪人的执业对象——市场认知
第二节 新农村经纪人的信息获取和传递渠道
第五章 新农村经纪人的职业技巧
第一节 调查研究的技巧
第二节 牵线搭桥的技巧
第三节 接待谈判的技巧
第四节 公关技巧
第六章 经纪合同
第一节 合同的概述
第二节 农村经纪合同
第三节 合同纠纷的协商
第七章 农产品经纪业务知识
第一节 农产品的分类
第二节 农产品的运输方式与技术等级
第三节 农超对接
第八章 经纪人组织管理
第一节 经纪组织的概述
第二节 农民经纪组织的机构设置
第三节 农民经纪人协会的组织成立
第四节 经纪人的资格认证
第五节 农村经纪人的登记注册
第六节 农村经纪人的管理与管理目标
第七节 经纪人有哪些权利和义务
第八节 农村经纪人的服务报酬
第九章 农村经纪人的法律知识
第一节 农村经纪人的法律的概述
第二节 广告法
第三节 产品质量法

第四节 劳动法
第五节 食品卫生法
第十章 新农村经纪人行纪的具体运作
第一节 新农村经纪人行纪过程的内容及行纪过程
第二节 农村主要经纪业务
第三节 新农村现货农产品经纪人业务运作
第四节 新农村技术转化经纪人业务运作
第五节 新农村劳动力转移经纪人业务运作
第六节 农村文化经纪人业务运作
第七节 农村保险经纪人业务运作
第八节 农村信息经纪人业务运作
第十一章 返乡创业新商机——农村劳务经纪人
第一节 农民工返乡创业是劳务经济的高级阶段
第二节 农民工返乡创业过程中的经纪项目
主要参考文献

章节摘录

5.顺其自然　　假设你已经克服了所有的障碍，信息源已经说：“好的，你想知道什么？”你就从准备好的第一个问题开始提问。
但当你已经得到了你所需的信息后，信息源却还在兴致勃勃地谈着，此时，你必须记住电话访谈的一条基本原则：永远不要打断信息源的谈话，你可以有自己的安排，有自己想问的问题。
但只要信息源愿意，就让他一直说下去，要知道他滔滔不绝地讲，经常就会提到你从没想过或考虑过的某个人或某件事。
当出现这种情况时，不要盲目地扯出第二个问题，要认真地倾听信息源到底在说什么，并参与他的谈话，真正地进行交谈，对别人说过的话作出反应，并接着别人的话题说。
作为一名熟练的经纪人，应巧妙地把谈话拉回到你想问的问题上。
信息源不会发觉你已经列出了一个“必须回答”的问题，相反，他们会感到他们愉快地就自己的专长发表了看法。
6.结尾　　当谈话很自然地接近尾声时，你可以考虑说：“我问的问题都谈到了，还有什么我忘记问了吗？”这会给信息源提供最后一次补充自己忽略的观点的机会。
有时，他还指出你应该查询的其他人或相关信息。
实际上，如果没有再出现其他人或有用的社会关系，你还可以进一步追问：“您还能告诉我其他这方面的信息源吗？”这样做也不会伤害对方。
在访谈即将结束时，把你最好的一面表现出来。
你要感谢信息源的合作，指出谈话令你很愉快。
总结信息源曾答应给你寄其他信息的诺言。
暗示对方可以把信息传真过去或告诉你邮编、地址，并强调你需要的迫切性，然后说“再见”。
……

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