

<<现代体育商务>>

图书基本信息

书名：<<现代体育商务>>

13位ISBN编号：9787561763278

10位ISBN编号：7561763271

出版时间：2008-9

出版时间：华东师范大学出版社

作者：倪刚

页数：266

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>

## <<现代体育商务>>

### 内容概要

《现代体育商务》是作者在该领域多年研究成果和教学实践总结的基础上编写完成的。本书针对社会体育专业培养方案和课程建设的需要，顺应社会发展对体育复合型人才的要求，结合当今体育市场发展的特点，对体育商业活动中涉及到的特定商务环境和程序进行了系统性的归纳和介绍。

同时，本书还是国内首创的体育商务课程教材。

本书的出版为日后该学科的发展奠定了基础。

《现代体育商务》是在国内外体育市场蓬勃发展的背景下诞生的，是顺应时代发展需要的产物。本书在内容上，覆盖面广，共六篇十九章，几乎涵盖了体育商务活动的所有领域，并适度介绍了该领域最新的研究成果；在知识结构上，全面而又完整，总结和归纳了国内外最新的体育商务理论与实务；在理念上，追随国际最新的经营思想，并以全球经营战略视野为撰写起点；在创新性上，不仅是国内首创的体育商务教材，而且是第一部全面系统地介绍体育商务理论和实务的著作，为我国体育商务理论研究作了基础性的铺垫。

本书在撰写过程中还得到了众多理论研究专家和一线管理专家的指导和帮助，他们为本书的顺利出版提供了有力的帮助。

## &lt;&lt;现代体育商务&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 商务基础理论	第一章 商务理论	第一节 商务概念	第二节 企业的组织管理形式	第
二章 商务谈判理论	第一节 谈判及商务谈判概述	第二节 商务谈判的要素、原则及类型	第	
三节 商务谈判流程与模式	第三章 商务谈判实务	第一节 商务谈判的准备阶段	第二节 商务	
谈判的开局阶段	第三节 商务谈判的磋商阶段	第四节 商务谈判的终局阶段	第五节 主要的	
商务谈判策略	第二篇 职业体育俱乐部的运营与管理	第四章 职业体育俱乐部概述	第一节 俱乐部	
与职业体育俱乐部的概念	第二节 职业体育俱乐部的起源与发展	第三节 职业体育俱乐部的特	点	
第五章 职业体育俱乐部的组建	第一节 国外职业联盟简述	第二节 我国体育协会组织构成	及中外比较	
第三节 职业体育俱乐部的成立	第四节 俱乐部参赛的基本要求与各项工作程序			
第六章 职业体育俱乐部的运行管理与商务运作	第一节 职业体育俱乐部的运行管理	第二节 商	务运作与开发	
第三篇 健身俱乐部的运营与管理	第七章 健身娱乐业概述	第一节 体育健身娱乐项	目简介	
第二节 健身娱乐项目存在的机构形式及其作用和任务	第三节 健身娱乐市场的发展现	状与前景	第八章 健身娱乐业经营分析及项目设计安排	
第一节 健身娱乐经营的可行性分析	第二节 健身俱乐部的选址及设计布局的基本原则	第九章 健身娱乐项目经营与服务	第一节 消费	
者行为与经营项目的确定依据	第二节 现代健身娱乐经营的基本原则	第十章 俱乐部组织机构及	管理	
第一节 俱乐部组织机构设计和管理基本原则	第二节 俱乐部的管理方法	第三节 健身	俱乐部的经营模式	
第四篇 体育赛事组织与管理	第十一章 体育赛事概述	第一节 体育赛事的概念		
第二节 体育赛事的分类	第十二章 体育赛事运营管理的基础知识	第一节 运营管理与体育赛	事运营管理	
第二节 赛事参与体与运营主体	第三节 赛事管理要素与市场细分	第四节 赛事	运营管理过程与组织系统	
第五节 赛事运营的理念	第十三章 赛事运营管理的流程	第一节 赛	事组织结构	
第二节 赛事运营管理流程划分	第三节 赛事运营管理	第五篇 体育彩票的运营与管	理	
第十四章 彩票和体育彩票	第一节 彩票	第二节 体育彩票	第十五章 体育彩票的运营管	
理	第一节 体育彩票的发行	第二节 体育彩票的销售管理	第三节 体育彩票公益金管理	
第四节 相关法律文件和条款简介	第六篇 体育经纪商务	第十六章 经纪人概述	第十七章 体育经	
纪人概述	第十八章 体育经纪人的管理	第十九章 体育经纪活动	参考文献	

## 章节摘录

第一篇 商务基础理论 第一章 商务理论 一、企业的形式 市场经济中的生产活动发生在多种多样的企业组织之中，这样的企业既有最小的个体业主制，也有在社会经济中起支配作用的大公司。

目前，我国存在着几千万个大小不同的企业，每天都有老企业倒闭，同时也有新的企业不断诞生。这其中大部分是个体业主制的企业，另外一些是合伙制企业和大集团公司。

按照《公司法》，企业有三种基本的组织形式：业主制、合伙制以及公司。

业主制企业即一个人拥有的企业，也称“独资企业”，是最简单的组织形式。

创立者可能既是企业家又是员工，他负责集中所需的资本以及产品的生产、销售、发送。他尽管也可能有雇员，但业主制企业所有者必须承担企业的全部责任，其中也包括法律责任。

尽管独资企业简单而且容易设立，但在从银行贷款时会遇到较大困难。

如果没有丰富的个人资源，独资企业很难在市场中发展壮大。

合伙制企业是两个或多个人共同拥有一个企业。

合伙制企业被认为是脱离个人的法律实体。

合伙制企业的一个主要优势在于它是由优势和财产远远超过个人的一组人构成的。

合伙人通常平等地享有控制权以及企业的盈利，共同承担亏损。

不过，每个合伙人在企业中可能发挥不同的重要作用。

有的合伙人可能主管销售，而别的合伙人可能主管产品和服务。

像经纪人、律师、会计这样的专业人士通常组成合伙制企业。

遗憾的是，合伙人对企业造成的任何损失都要负完全责任——无限责任，即每一个合伙人对整个合伙制企业所欠的债务具有无限责任。

如果你的合伙人无力偿还债务，你可能被要求支付你们企业的所有债务，这可能会使你倾家荡产。

因此，合伙制企业在经济活动总量中仅占相当的一部分。

.....

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>