

<<农村经纪人实务手册>>

图书基本信息

书名：<<农村经纪人实务手册>>

13位ISBN编号：9787802150515

10位ISBN编号：7802150515

出版时间：2007-1

出版时间：中国工商出版社

作者：本社

页数：253

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>

## <<农村经纪人实务手册>>

### 内容概要

《经纪执业人员培训指导丛书》以基本经纪理论为基础，把握经纪活动规律，综合经纪活动所涉及的法律知识、市场营销知识及各类经纪专业知识，针对性强，理论联系实际，突出实用指导，是适合各类经纪执业人员学习理论、掌握实务的一套权威实用丛书，也是社会各界了解、研究经纪业务的重要参考丛书。

本书是系列之一，是我国第一部针对农村经纪人的专业指导书籍，值得引起全行业的重视。

## &lt;&lt;农村经纪人实务手册&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 农村经纪人的地位和作用一、打开天窗--什么叫“农村经纪人”二、修成正果--农村经纪人在农村经济发展中的地位三、呼风唤雨--农村经纪人在农村经济发展中的作用第二章 农村经纪人的发展变化、发展特征及经纪活动特点一、风生潮起--农村经纪人的发展变化二、眼见为实--农村经纪人的发展特征三、体现自我--农村经纪人的经纪活动特点四、自知之明--农村经纪人发展中存在的问题五、深谋远虑--规范农村经纪人发展的对策第三章 农村经纪人的管理与规范一、立矩循规--农村经纪人的管理内容及形式二、顺理成章--农村经纪人的登记注册三、合法获利--经纪人的经营收入第四章 农村经纪人的分类、经纪业务活动方式及过程一、分门别类--农村经纪人分类二、特色鲜明--农村经纪人业务活动方式及原则三、攻略严谨--农产品经纪活动过程第五章 农村经纪人从事经纪活动的本钱--信息一、从“医”资格--信息的本质与作用二、搭脉诊病--有用信息的分类三、寻迹溯源--信息的来源四、望闻问切--信息的收集方法五、书写病历--信息整理和加工六、对症下药--信息的利用七、回访复诊--信息反馈八、保留药方--信息再提炼第六章 农村经纪人的经纪活动技巧一、认清自己--“掮客”的实质二、认清卖方--供应方需要我们做啥三、认清买方--需求方需要我们做啥四、有备无患--供需双方见面前的准备五、防止被甩--煮熟的鸭子也会飞六、能忍自安--做生意的健康心态七、唱念做打--经纪人如何“演戏”八、授人以鱼--不如退而织网第七章 农村经纪人的公关艺术一、修行在先--农村经纪人公关的目的二、梳妆打扮--农村经纪人的个人形象设计三、礼多人爱--农村经纪人的行为要求四、说学逗唱--农村经纪人的语言技巧五、大仁大义--农村经纪人的人际交往准则六、借船过河--农村经纪人的“借力”意识第八章 农村经纪人的经纪谈判技巧一、不是战场不是赌场--农村经纪人经纪谈判的性质和特点二、拿得起还要放得下--农村经纪人经纪谈判意识三、绝不打无把握之战--农村经纪人经纪谈判准备四、好的开头成功一半--农村经纪人经纪谈判的开局技巧五、主动先发和蓄力后发--农村经纪人经纪谈判的中局技巧六、好戏重戏都在后头--农村经纪人经纪谈判的结局技巧七、说到底还是利益问题--农村经纪人经纪谈判中的讨价还价技巧八、口无遮拦自毁家门--农村经纪人经纪谈判的禁忌第九章 农村经纪市场的开发利用一、磨刀不误砍柴功--整合资源二、下手准加动手稳--抓住机遇三、天上不会掉馅饼--创造机会四、一个好汉三个帮--培育人手五、一口吃不成胖子--忍辱负重六、围绕“名、特、优、新、稀”--商标利用附录附录一 经纪人管理办法2004年8月28日国家工商行政管理总局令第14号公布附录二 关于大力培育和规范发展农村经纪人促进社会主义新农村建设的意见工商市字[2006]65号附录三 经纪合同范本附录四 农业订单合同示范文本(选编)

<<农村经纪人实务手册>>

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>