

<<经纪实务与谋略>>

图书基本信息

书名：<<经纪实务与谋略>>

13位ISBN编号：9787304030032

10位ISBN编号：7304030038

出版时间：2005-1

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：梁积江 等主编

页数：319

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>

<<经纪实务与谋略>>

前言

由计划经济转向市场经济是我国经济体制的根本转变，相应地，我国的经济理论也要发生根本的转变。

改革前的经济理论是为了研究、论述、分析计划经济条件下如何配置社会资源以及如何运行、发展和管理。

经济体制转变了，经济理论需要研究、论述、分析市场经济是如何配置社会资源以及如何运行、发展和管理的。

过去我们把西方的经济理论称为资产阶级经济理论，将其完全排斥，实际上那是关于市场经济的经济理论，与计划经济自然是格格不入的。

如今，我们的经济转向了市场经济，那些关于市场经济的经济理论当然也适用于我国了，因此，发达国家的大量的经济理论和著作被引入到我国。

对计划经济下生活了很长时间的我们来说，这无疑是很有帮助的，对于推进我国市场经济的建立、发展和完善起了重要的作用。

但是我们也注意到，引入的那些经济理论也有不大适合我国国情的问題。

虽然我国正在发展和完善市场经济，与其他国家的市场经济相比。

从社会资源的配置方式、经济的运行机制看大体相同。

但实际上，各国的市场经济彼此的差别还是存在的。

而我国的市场经济与发达国家的市场经济相比差别更为明显，其中最主要的差别在于：（一）发展程度和阶段不同。

西方发达国家已经进入“后现代化时期”，那里的市场经济早已是现代的市场经济了。

例如，金融极其发达，已深入到经济机体的各个细胞。

举例而言，人们在日常生活中已很少使用现金，而是使用信用卡等金融工具。

而我国的市场经济，离现代化还有相当长一段距离，金融业更是如此。

现金仍是人们主要的支付手段。

（二）与市场的关系不同。

例如，美国的市场经济更自由化，政府对市场的干预很少；而在日本、韩国的市场经济中政府的干预就较多。

而在我国，至少在目前。

政府的干预仍是很强的，远远强过西方发达国家。

即使到将来，由于政治体制的不同，政府对市场的干预程度可能仍比许多国家强。

<<经纪实务与谋略>>

内容概要

《经纪实务与谋略》是《经纪人》系列之一的《经纪实务与谋略》，全书运用管理学、经营学和行为科学的基本理论、基本原理，从经纪实务的角度，阐释经纪过程的经纪行为、管理智慧和操作技巧，书中具体包括了：新经纪哲学和经纪行为准则、经纪业务开发中的公共关系、关系管理和推广谋略等内容。

<<经纪实务与谋略>>

作者简介

中央民族大学管理学院副教授、副院长。

经济学硕士，管理学博士，财政部财政科学研究所博士后。

曾在银行、证券公司工作过十余年，担任过副总经理、总经理等职务，先后出版过《企业并购及并购中的证券市场运作》等专著、教材三部，发表论文及研究报告四十余篇，参加过多项课题研究，主要研究方向是证券投资、企业资本运营管理及市场营销。

中央民族大学经济学院国际经济与贸易系副主任，中国少数民族经济研究所博士。

曾参与《中国近代民族工商业发展史》、《如何经营零售业》、《全国推销员资格考试用书》等书的编著工作，主持和参与部委级课题三项，发表学术论文数篇。

<<经纪实务与谋略>>

书籍目录

第一章 经纪谋略概述

- 第一节 经纪和经纪实务
- 第二节 谋略的本质及基本原则
- 第三节 经纪谋略及其特征
- 第四节 经纪谋略的制定和实施

第二章 新经纪哲学和经纪行为准则

- 第一节 谋略的哲学基础
- 第二节 知识与新经纪哲学
- 第三节 经纪行为中的IQ和EQ
- 第四节 经纪行为中的NQ

第三章 经纪运作程序和经纪行为模式

- 第一节 经纪运作程序
- 第二节 需求行为和经纪行为模式
- 第三节 合理选择行为模式

第四章 经纪组织谋略

- 第一节 经纪机构概述
- 第二节 经纪组织的基本形式
- 第三节 经纪人和经纪机构的管理

第五章 经纪战略决策

- 第一节 决策及其方法
- 第二节 经纪行为理论
- 第三节 经纪战略的制定

第六章 经纪业务开发谋略

- 第一节 利用市场信息、把握机会
- 第二节 组织与创意
- 第三节 经纪业务开发技巧
- 第四节 与第三方进行业务沟通
- 第五节 经纪业务开发中的公共关系

第七章 经纪业务谈判谋略

- 第一节 谈判概述
- 第二节 经纪谈判的原则、特点及内容
- 第三节 经纪谈判谋略
- 第四节 经纪谈判技巧

第八章 关系管理和推广谋略

- 第一节 人际关系概述
- 第二节 经纪业务人际关系的建立、维护与推广
- 第三节 关系管理的误区及其消除

第九章 经纪咨询和投资顾问

- 第一节 经纪咨询的特点和意义
- 第二节 证券投资咨询的发展谋略
- 第三节 固定资产投资咨询的发展谋略
- 第四节 投资咨询产品的定价策略

第十章 经纪实务中的伦理和法律问题

- 第一节 道德与责任的作用及涵盖范围
- 第二节 经纪活动中的基本规则

<<经纪实务与谋略>>

第三节 经纪行为伦理的法律支持

附录 经典经纪谋略案例选编

附录一 长袖善舞的市场新锐

附录二 信息是经纪人的命脉

附录三 服务是经纪人的宗旨和生存之道

附录四 科学管理是经纪组织发展的保证

参考文献

后记

<<经纪实务与谋略>>

章节摘录

四、谋略对经纪实务的意义 孙子说：“是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。

故上兵伐谋，其次伐交。

”意思是说，百战百胜还不算最高明的，不战而使敌人屈服，才算得是最高明的。

所以，用兵的上策，是以谋略胜敌；其次，是通过外交手段取胜。

也就是说，在一定意义上，斗智比斗力更重要。

在战争史上，一条妙计可以挫败敌人的千军万马，一个计谋或成功的谋略可以得城得国。

对于经纪人来说，谋略的运用与否、高超与否，很大程度上决定经纪业务的成败。

因此，谋略在经纪实务中占有极其重要的地位，具有举足轻重的作用。

（一）谋略是决定经纪活动成败的重要因素 “用兵之道、以计为首”，“计先定于内，而后兵出境。

”“计”为作战的首要因素，也是经纪活动的重要因素，就是说，正确的经纪谋略是经纪活动成功的重要条件，经纪人只有正确地施韬展略，谋势布局，才能在经纪活动中立于不败之地。

《孙子兵法》中说：“未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。

多算多胜，少算少胜，而况于无算乎！

”意思是说，凡开战之前，在庙堂中计划、筹划，预计可以打胜仗的是因为策划周密、胜利条件多；未开战之前预计不能取胜的，是因为算计不周，得胜条件少，就不能取胜，何况根本不算计，没有获胜的条件呢？

孙子的“未战先算”的思想对于经纪活动来说有着重要意义，经纪活动是非常复杂的，必须要通盘考虑，计算利害得失。

既要考虑政治因素，又要考虑经济利益和社会利益，还必须考虑影响到经济活动成败的各种因素，从而制定出正确的经纪方针、经纪目标和经纪谋略。

这种算计是一种辩证的周密思考，是深谋远虑的过程。

这种思想和过程，要求我们控制较多的得胜条件，突出自己的优势，不搞感情用事，不搞孤注一掷。

反之，如果不搞这种算计，不做深谋远虑的思考，其行动必然是盲目的。

（二）谋略是经纪艺术的集中体现 严格地说，经纪活动是一种商业行为，是以获利为主要目标的行为，因此。

经纪行为中就要突出“利”，强调“得”。

孙子说，“因利而动，因得而用”、“有利则动，无利则止”、“非见利不起兵”、“非得利不用其计”，这些思想自然就成为经纪活动的准则。

但是，如何在经纪活动中获得合理的经济效益呢？

<<经纪实务与谋略>>

编辑推荐

由梁积江等编著的《经纪实务与谋略》是《经纪人》系列之一的《经纪实务与谋略》，全书运用管理学、经营学和行为科学的基本理论、基本原理，从经纪实务的角度，阐释经纪过程的经纪行为、管理智慧和操作技巧，书中具体包括了：新经纪哲学和经纪行为准则、经纪业务开发中的公共关系、关系管理和推广谋略等内容。

<<经纪实务与谋略>>

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>