第一图书网, tushu007.com

<<生意通>>

图书基本信息

书名：<<生意通>>

13位ISBN编号：9787504827388

10位ISBN编号：750482738X

出版时间：1997-07

出版时间：农村读物出版社

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

<<生意通>>

书籍目录

目录
第一章 商情通
一 为什么要通“ 商情 ”
二 农民怎样通商情
1.进市选行讲“ 十宜 ”
2.人行为商明“ 十事 ”
3.通行稳商具“ 十德
4.熟行精商知“ 十谋 ”
第二章 市场通
一 市场的形成与发展
二 市场的分类与选择
1.消费品市场
2.生产资料市场
三 市场的预测
第三章 信 息通
一 什么叫信息
二 信息的用途
三 信息的搜集
1.信息的来源
2.信息的通道
3.信息的搜集
四 信息的调查
1.调查的步骤
2.调查的途径
五 信息的利用
1.归类整理
2.分析对比
3.投入试验
4.准确预测
第四章 商品通
一 什么是商品
二 商品的特点
1.价值与价格的统一
2.价格的品种类别
3.品质与价值的对等
4.等级与价格的一致
5.包装与商品升值
三 合格商品的生产
1.广开生产门路
2.农产品的生产加工
3.畜禽水产品的养殖与加工
4.蔬菜的生产与加工
5.其他产品的生产与加工
6.生产与加工的原则
四 商品的上市与销售

1.注意市场动向
2.讲求商品特色
3.善于随机应变
4.学会顺应销路
5.商品价格要适中
五 商品的开拓与创新
1.开拓创新的必要性
2.抓住“新”字辟货源
3.顺应市场“试”与“选”
第五章 商路通
一 为什么要通商路
1.走向市场的需要
2.增加收入的需要
3.有利条件很多
二 通商路要先知商路
1.什么叫商路
2.农民闯商路的类型
三 广开商路的渠道
1.国营商业主导路
2.供销合作广阔路
3.厂家设点直销路
4.“实体”综合经营路
5.乡镇集体贸易路
6.个体经营补充路
7.“三资”企业新兴路
8.贸易批发市场路
9.贸工农经营一体路
10.农民自闯新商路
四 转换脑筋通商路
1.刷新观念
2.避开风险
3.合作联合
五 怎样选择商路
1.根据经营目的选择
2.根据经营品类选择
3.根据运销距离选择
4.根据储存时间选择
5.根据政策人心选择
6.根据自身素质选择
第六章 行情通
一 什么是行情
1.上市商品的多少
2.市场物价的高低
3.商品流量的大小
二 为什么要精通行情
1.有目标的发展生产
2.有成效地进行加工

3.有效益地开展经营
三 怎样精通行情
1.耳勤多听
2.眼勤多看
3.口勤多问
4.脑勤多思
四 如何运用行情
1.动手要早
2.动作要快
3.经营要活
第七章 消 费通
一 什么是消费
二 消费的变化
1.消费变化的三个阶段
2.影响消费变化的因素
三 生意活动对消费的制约关系
1.流通对消费的制约
2.消费对生意活动的影响
3.生意必须为消费服务
四 消费政策与商业经营
1.什么是消费政策
2.消费政策对商业经营的作用
3.我国现阶段的消费政策
五 生意活动如何适应消费
1.适应消费对象
2.适应消费目的
3.适应消费环境
第八章 储运通
一 什么是储运
1.现代储运手段
2.现代储运形式
二 为什么要进行商品储运
1.为了实现商品价值
2.为了解决产销矛盾
3.为了解决季节消费
4.为了防止灾情发生
5.为了增加农业收益
6.为了稳定调节市场
三 商品储运设施
1.商品储存设施
2.仓库类型选择
3.商品运输设施
四 储运的科学方法
1.严格进出手续和交接办法
2.储运商品的养护
3.储运设备的管理与维修
五 怎样合理运输

1.什么是不合理运输
2.怎样合理运输
六 怎样做好储运业
1.充分利用丰富的储运资源
2.建设储运设施
3.发挥现有设施功能
4.防止储运事故
5.做好商品包装
第九章 外贸通
一 外贸与农民的关系
1.什么是外贸
2.搞外贸的好处
3.农民能搞外贸吗
二 外贸的基本程序
1.外贸的“ 交货 ”
2.外贸的付款
3.外贸的程序
三 怎样签订外贸合同
1..品质条款
2.数量条款
3.包装条款
4.价格条款
5.装运条款
6.保险条款
7.支付条款
8.检验条款
9.索赔条款
10.不可抗力条款
11.仲裁条款
四 学会和各国人做生意
1.美国人和英国人
2.欧洲人
3.北欧人
4.东亚人
5.阿拉伯人
6.拉丁美洲人
第十章 管理通
一 什么叫管理
二 为什么要学会管理
三 生意管理包括什么内容
1.进货管理
2.销售管理
3.服务管理
4.商品储存管理
5.商店财务管理
四 要经商就得做个管理通
第十一章 法规通

第一图书网, tushu007.com

一 经商必须通法规
二 经商要学会合同法
1.什么是合同
2.什么买卖需要订合同
3.经济合同的内容
4.签订经济合同的形式
5.怎样使合同合法
6.签订经济合同的程序和方法
7.订立经济合同的原则
三 经济合同纠纷的调解和仲裁
四 谈判合同的方法和策略
1.不可轻信对方
2.兼顾双方利益
3.要善于打破谈判僵局
4.最佳替代选择
5.合同双方要建立伙伴关系
6.怎样与强大对手谈判
7.运用灵活有效的谈判技巧
结束语

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