

<<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>

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

<<生意通>>

- 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

<<生意通>>

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

<<生意通>>

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

<<生意通>>

- 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

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>