

<<现代经纪人与经纪经>>

图书基本信息

书名：<<现代经纪人与经纪经>>

13位ISBN编号：9787507408256

10位ISBN编号：7507408256

出版时间：1997-01

出版时间：中国城市出版社

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>

<<现代经纪人与经纪经>>

书籍目录

目录

- 第一章 认识市场经济必需的社会阶层 经纪人
- 第一节 中国经纪人发展简史
 - 一、明清及以前的“牙商”和“买办”
 - 二、民国时期的“华经理”和“掮客”
 - 三、解放后的“地下”经纪人和“倒爷”
 - 四、市场经济中的我国现代经纪人
- 第二节 经纪人的基本特征
 - 一、经纪人的特点
 - 二、经纪人的种类
 - 三、哪些人适合做经纪人
- 第三节 经纪人的作用和法律地位
 - 一、市场经济离不开成熟的现代经纪人
 - 二、经纪人的法律地位
 - 三、经纪人的权利与义务
- 第四节 大力培养专家型现代经纪人
 - 一、建立专门培养经纪人的学校
 - 二、发展经纪人成人教育事业
 - 三、建立经纪人培训基地或中心
- 第二章 机遇偏爱有准备的头脑 现代经纪人的自我修养
- 第一节 现代经纪人的智能结构
 - 一、经纪人应具备的知识结构
 - 二、经纪人应具备的能力结构
- 第二节 现代经纪人的非智力因素
 - 一、经纪人应具备的心理素质
 - 二、经纪人的信息意识
- 第三节 现代经纪人的道德修养
 - 一、经纪人要遵纪守法
 - 二、经纪人要讲信誉，树立良好形象
 - 三、经纪人应遵守职业道德准则
- 第三章 组织是成功的保障 各类经纪组织机构的申办及管理
- 第一节 经纪机构概述
 - 一、经纪机构的基本要求
 - 二、经纪机构的活动方式
 - 三、经纪企业的主要特征
 - 四、经纪人服务机构的主要特征
- 第二节 各类经纪机构的申办及管理
 - 一、期货经纪公司的申办及行为管理
 - 二、证券交易所和证券经营机构的申办及管理
 - 三、房地产经纪机构的申办及行为规范
 - 四、技术市场经纪机构的设置
 - 五、对保险经纪机构的要求和组织管理
 - 六、文艺演出经纪机构的申办及管理
- 第四章 防患于未然 经纪人的自我约束
- 第一节 经纪人与行为自律

<<现代经纪人与经纪经>>

- 一、经纪人的活动误区
- 二、经纪人的佣金标准
- 三、经纪人资格的获取
- 第二节 经纪人与税
- 一、经纪人与营业税
- 二、经纪人与个人所得税
- 三、经纪人与企业所得税
- 四、税务违法行为及处罚
- 第三节 经纪人与合同
- 一、订立合同的基本程序
- 二、经纪合同
- 三、委托合同
- 四、经纪人服务合同
- 五、解决合同纠纷的途径
- 第五章 成功有术 现货交易经纪人实务
- 第一节 现货交易和现货交易市场
- 一、现货交易的内涵
- 二、我国现货交易市场中的经纪活动及现货交易市场的管理
- 第二节 现货交易经纪人及其业务
- 一、现货交易经纪人的业务范围
- 二、我国现货交易经纪人的种类
- 三、现货交易经纪人的涉外贸易经纪
- 第三节 现货交易经纪人致胜必备
- 一、现货交易经纪人成功之道
- 二、现货交易经纪人成功有因
- 第六章 无米也能炊 期货交易经纪人实务
- 第一节 期货交易经纪人的业务基础知识
- 一、期货交易及其作用
- 二、期货交易的流程与票据交换过程
- 三、期货市场的主要业务
- 四、期货行情表及影响期货价格的因素
- 五、期货交易指令及其传递
- 第二节 期货交易经纪人及其运作
- 一、期货经纪人与期货经纪行
- 二、期货交易经纪人与经纪行的行为要求
- 三、期货交易经纪人的业务运作
- 第三节 期货经纪人的交易战略
- 第七章 “红马甲”并不难穿 证券市场经纪人实务
- 第一节 证券市场经纪人的业务基础知识
- 一、证券及其价格
- 二、证券市场的种类、特点及运作
- 三、证券交易的基本流程
- 第二节 证券经纪人概述
- 一、证券经纪人的作用
- 二、证券经纪人的种类
- 三、场内经纪人的法律资格及权利和义务
- 四、证券经纪人与投资顾客的关系

<<现代经纪人与经纪经>>

第三节 证券经纪人的经纪业务及技巧

- 一、证券交易员的经纪实务
- 二、场内经纪人的经纪实务
- 三、交易所经纪人的经纪实务

第八章 风景这边不错 房地产交易经纪人实务

第一节 我国现代房地产经纪人的大舞台

- 一、房地产业仍未走出盘整消化的困难期
- 二、房地产业辉煌在未来
- 三、我国现行的房地产制度

第二节 房地产交易经纪人的业务基础知识

- 一、房地产交易的内容
- 二、房地产市场与房地产交易的一般程序
- 三、分析房地产市场价格的技术

第三节 房地产交易经纪人及其业务

- 一、房地产市场离不开房地产经纪人
- 二、房地产经纪人的经纪业务
- 三、房地产交易经纪人的经纪经
- 四、美国房地产经纪人简介

第九章 未来不是梦 技术经纪人的素质与业务

第一节 我国的科技政策与发展趋向

- 一、科技发展的基本方针与科技体制改革的目标
- 二、我国科技发展的重点

第二节 技术市场与技术交易

- 一、科技成果的商品化推动了技术市场的发育
- 二、技术中介交易的方式
- 三、我国技术市场的管理

第三节 技术经纪人及其实务

- 一、技术经纪人的素质要求
- 二、技术经纪人的业务活动内容
- 三、技术经纪人与技术合同

第十章 运筹帷幄，志在必得 文化、广告经纪人实务

第一节 各类文化市场的特点

- 一、图书市场和字画市场
- 二、文物市场
- 三、文化旅游市场
- 四、演出市场和娱乐市场
- 五、电影市场和音像市场

第二节 文化市场经纪人及其实务

- 一、文化市场经纪人的特点
- 二、文化市场经纪人的技巧

第三节 广告经纪人及其经纪实务

- 一、广告经纪人的特殊素质要求
- 二、广告经纪人的主要活动
- 三、广告经纪人进行广告对象策划应着手的方面
- 四、广告经纪人进行广告主题策划应注意的问题
- 五、广告经纪人进行广告媒体策划应考虑的因素
- 六、广告经纪人进行广告调查的内容与方法

<<现代经纪人与经纪经>>

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>