

<<新农村经纪人培训教材>>

图书基本信息

书名：<<新农村经纪人培训教材>>

13位ISBN编号：9787508249650

10位ISBN编号：7508249658

出版时间：2008-3

出版时间：金盾出版社

作者：李治民，冯韶辉 编著

页数：131

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>

## <<新农村经纪人培训教材>>

### 内容概要

本书是“新型农民现代农业技术与技能培训丛书”的一个分册，由中国农业大学经济管理学院专家编著。

内容包括：新农村经纪人的岗位职责与素质要求，新农村经纪人应具备的基础知识，新农村经纪人的职业技巧，新农村现货农产品经纪人的业务运作，新农村技术转化经纪人的业务运作，新农村劳动力转移经纪人的业务运作等。

本书可作为县(市)举办新农村经纪人培训的教材，亦可供新农村经纪人或组织及农业院校相关专业师生阅读参考。

## &lt;&lt;新农村经纪人培训教材&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 新农村经纪人的岗位职责与素质要求 一、新农村经纪人业务的岗位职责 (一) 遵纪守法的岗位职责 (二) 取得佣金的岗位职责 (三) 控制信息的岗位职责 二、新农村经纪人职业应遵循的原则 (一) 合法经纪的原则 (二) 促进增产增收、发展农村经济的原则 (三) 实事求是的原则 (四) 互利互惠、顾客至上的原则 三、新农村经纪人应具备的能力 (一) 创造力 (二) 理解力 (三) 判断力 (四) 应变力 (五) 社交能力 (六) 调查研究能力 (七) 表达能力 (八) 谈判能力 (九) 忍耐力 (十) 幽默能力 四、新农村经纪人的素质要求 (一) 道德素质 (二) 专业素质 (三) 通古晓今素质 (四) 身体素质

第二章 新农村经纪人应具备的基础知识 一、新农村经纪人应具备的专业经济知识 (一) 经济专业理论知识 (二) 商贸知识 (三) 政策法律知识 (四) 心理学知识 (五) 信息知识 (六) 发票知识 二、新农村经纪人应具备的业务知识 (一) 农村主要经纪业务 (二) 新农村经纪人经纪活动的内容 (三) 新农村经纪人行纪过程 三、新农村经纪人应具备的经纪合同知识 (一) 经纪合同及其法律特征 (二) 农村经纪合同的立程序 (三) 合同的变更与解除 (四) 常见农村经纪合同的格式 四、新农村经纪人应具备的职业道德知识 (一) 爱岗敬业, 诚实守信 (二) 遵纪守法, 办事公道 (三) 精通业务, 讲求效益 (四) 服务群众, 奉献社会 (五) 规范操作, 保障安全

第三章 新农村经纪人的职业技巧 一、调查研究的技巧 (一) 调查研究的意义 (二) 调查研究的内容 (三) 调查方法 二、牵线搭桥的技巧 (一) 目标的选择 (二) 牵线搭桥 三、接待谈判的技巧 (一) 谈判技巧 (二) 谈判艺术 四、行纪公关的技巧 (一) 行纪公关艺术 (二) 行纪交际礼仪 (三) 举办宴会的技巧

第四章 新农村经纪人行纪的具体运作 一、新农村现货农产品经纪人业务运作 (一) 新农村现货农产品经纪人的概念 (二) 新农村现货农产品经纪人的作用 (三) 新农村现货农产品经纪人的类型及组织形式 (四) 新农村现货农产品经纪人经纪原则 (五) 新农村现货农产品经纪人的经纪方式 二、新农村技术转化经纪人业务运作 (一) 新农村技术转化经纪人及其职能 (二) 新农村技术转化经纪人的经纪业务 三、新农村劳动力转移经纪人业务运作 (一) 新农村劳动力转移经纪人及其作用 (二) 新农村劳动力转移经纪人的类型及经纪范围 (三) 新农村劳动力转移经纪人的主要职责 (四) 新农村劳动力转移经纪人的任职资格和素质要求 (五) 新农村劳动力转移经纪人的操作规程 (六) 劳动力市场中的新农村经纪人行为规范

附录 一、名词解释 二、计量换算 三、中国国内部分农产品批发市场名录

## <<新农村经纪人培训教材>>

### 章节摘录

第一章 新农村经纪人的岗位职责与素质要求20世纪90年代的中国大地，随着市场经济大潮撞击，新的观念，新的阶层，新的现象层出不穷。

经纪人就是这市场经济大潮中的新一族。

经纪人是在各种买卖活动中为交易双方沟通信息，撮合交易，提供各种相关服务的人和组织。

社会主义新农村经纪人简称“新农村经纪人”，是在农村领域为买卖双方牵线搭桥，从中赚取佣金，起一种中介服务的中间商人。

新农村经纪人本身并不买卖什么商品，他们只是为别人买卖商品提供信息和服务，这种服务是中介性质的，买卖双方经过经纪人的服务而实现商品的交换。

新农村经纪人的职责与素质可从4个方面来认识。

<<新农村经纪人培训教材>>

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>