

<<农村经纪人知识>>

图书基本信息

书名：<<农村经纪人知识>>

13位ISBN编号：9787540850258

10位ISBN编号：7540850256

出版时间：2009-2

出版时间：四川教育

作者：曾学文 编

页数：251

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>

<<农村经纪人知识>>

内容概要

随着社会主义新农村建设的深入开展，对农民科学技术素质的要求越来越高。今天，越来越多的农民朋友注重科学技术的学习，重视学科学、用科技，用农业科技武装头脑，改变靠天吃饭、依传统经验种田的方法，充分运用现代农业科技开展科学种田。这就离不开一套有较强针对性和实用性，便于农民朋友学习、提高的培训教材。为了做好这项基础性工作，我们组织有关职业技术学院的教师和长期从事农业技术工作的资深专家，编写了这套新型农民技术培训系列丛书，供各地开展新型农民培训时选用。该套丛书采用了国家最新标准、法定计量单位和最新名词、术语，并注重行业针对性和实用性，力求做到内容浅显易懂、图文并茂，让农民朋友易于学习、掌握。该套丛书共涵盖种植、养殖、加工、农产品安全等大类，共20多册，是目前国内同类丛书中最新的一套培训教材。

<<农村经纪人知识>>

书籍目录

第一章 农村经纪人的定义与发展 第一节 农村经纪人的定义及其发展的定义变化 第二节 农村经纪人在经济发展中的作用 第三节 农村经纪人队伍中存在的问题与对策第二章 农村经纪人资格与国家职业标准 第一节 农村经纪人资格 第二节 农村经纪人的国家职业标准 第三节 农村经纪人应掌握的农产品分级与标准第三章 农村经纪人应具备的条件和素质 第一节 农村经纪人应具备的素质 第二节 农村经纪人应具备的知识与能力 第三节 农村经纪人应具备的经纪活动条件第四章 农村经纪人的职业特点与发展特征 第一节 农村经纪人的职业特点 第二节 农村经纪人的发展特征第五章 农村经纪人的分类与活动内容 第一节 农村经纪人的分类 第二节 农村经纪人的活动方式与原则 第三节 农村经纪人经纪活动的内容 第四节 农村经纪人的经纪活动程序第六章 农村经纪人的信息资源 第一节 农村经纪人的信息搜集方法 第二节 农村经纪人的信息本质与作用 第三节 农村经纪人的信息分类与主要特点 第四节 农村经纪人的信息利用与服务模式第七章 农村经纪人的经纪技巧 第一节 农村经纪人经纪约见客户前的准备 第二节 农村经纪人接近客户的策略和技巧 第三节 农村经纪人要以健康心态做生意第八章 农村经纪人的公关技巧 第一节 农村经纪人公关的目的 第二节 农村经纪人公关的行为准则 第三节 农村经纪人公关的语言技巧 第四节 农村经纪人的人际交往技巧第九章 农村经纪人的谈判技巧 第一节 农村经纪人的经纪谈判准备 第二节 农村经纪人的经纪谈判原则与特点 第三节 农村经纪人的经纪谈判技巧 第四节 农村经纪人经纪谈判中的讨价还价技巧 第五节 农村经纪人的谈判策略第十章 农村经纪人的权利与义务 第一节 农村经纪人的组织形式和涉及主体 第二节 农村经纪人的权利与义务 第三节 农村经纪人的服务报酬第十一章 农村经纪人的规范与管理 第一节 农村经纪人的管理原则与目标 第二节 农村经纪人的管理内容与形式 第三节 农村经纪人的登记注册与监督管理

<<农村经纪人知识>>

章节摘录

(二) 抓发展 我国农村经纪人数量多、分布广,形式多种多样。要根据不同类型农村经纪人自身的特点,分类指导,因势利导,积极培育和促进农村经纪人队伍的发展壮大。

要进一步加大农村经纪人的扶持力度,发展可以作为经纪人发展基础的产业,发现有眼光、有奉献精神、有组织才能的农村经纪人,实行分类指导,使其成为农民自我服务,自我管理,自我发展的经纪人队伍。

1. 依托批发市场,发展运销经纪人。

批发市场是农副产品的重要集散地,市场形成的商流、物流和信息流联系着众多的农产品经营者,是经纪人活动的重要场所。

要结合农产品批发市场的建设和培育,积极发展农村经纪人。

批发市场要加强对场内经纪人的引导、组织与服务,密切与外地经纪人的联系,使市场成为经纪人之家,成为培育和壮大经纪人队伍的有效载体。

2. 围绕农业产业化经营,发展贮藏加工经纪人。

针对我国农产品储藏保鲜率低、加工能力弱的现状,适应市场需要和消费变化,积极发展农副产品贮藏加工经纪人。

在贮藏加工经纪人的连接和带动下,加快农产品贮藏保鲜与加工基础设施建设,增强农产品储藏保鲜能力,促进农产品初加工和深加工发展,提高农产品附加值,增加农业效益。

<<农村经纪人知识>>

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>