

<<农村经纪人读本>>

图书基本信息

书名：<<农村经纪人读本>>

13位ISBN编号：9787811170566

10位ISBN编号：7811170566

出版时间：2006-9

出版时间：中国农业大学出版社

作者：农业部农民科技教育培训中心，北京农业职业学院 编

页数：182

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>

## <<农村经纪人读本>>

### 内容概要

农业、农村和农民问题，始终是关系我国经济和社会发展全局的重大问题。建设社会主义新农村是我党提出的重大历史任务，当前我国总体上已到了以工促农、以城带乡的发展阶段，初步具备了加大对农业和农村支持保护的条件和能力。

为了更好地帮助广大农民朋友了解农村经纪人的含义、应该具备的、业务基础、法律基础、商品知识等基本理论，掌握寻找市场信息、进行市场预测、进行产品定价、进行产品促销等营销知识和手段，适应社会主义市场经济体制的要求，积极有效地参与市场竞争，有效配合新型农民科技培训工程的全面实施，扎扎实实地推进社会主义新农村建设，编写了本书，作为社会主义新农村建设丛书之一，供广大农民朋友在学习、培训、研究和实践中参考。

## &lt;&lt;农村经纪人读本&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 农村经纪人的发展概况第一部分 经纪人的形成和发展一、经纪人的含义二、经纪市场的形成和发展三、市场经济呼唤经纪业务和经纪人的发展第二部分 我国农村经纪人的发展历程一、新中国成立以前各个时期的经纪人二、新中国成立初期的农村经纪人三、改革开放后的农村经纪人第三部分 农村经纪人的基本含义和作用一、农村经纪人的含义二、农村经纪人从事的主要经纪活动种类三、农村经纪人的种类划分四、农村经纪人在我国经济发展中的作用第四部分 农村经纪人在我国的发展现状一、农村经纪人发展现状二、农村经纪人发展中存在的主要问题三、农村经纪人的发展模式四、加速农村经纪人队伍的建设第二篇 现代农村经纪人的基本素质和运作技巧第一部分 现代农村经纪人应具备的基本素质和能力一、职业道德素质二、知识素质三、心理素质四、良好的身体素质五、农村经纪人要具有自我保护的能力第二部分 农村经纪人应具备的商品基础知识一、商品基础知识二、商品专业知识简介第三部分 农村经纪人的运作技巧一、农村经纪人的谈判技巧二、农村经纪人的交际技巧第三篇 农村经纪人业务基础第一部分 如何寻找市场信息、进行市场预测一、获取市场信息的六种途径二、如何进行市场预测三、勇于创造市场第二部分 农村经纪人如何确定价格一、影响产品定价的主要因素二、可以选用的常见定价方法第三部分 如何组织货源、进行促销一、如何组织货源,确保产品质量二、如何开展促销活动第四部分 经纪业务内容及运作流程一、经纪业务主要内容二、业务流程第四篇 农村经纪人签订合同应该注意的问题第一部分 有关合同的基本知识一、合同的含义二、合同的形式和内容三、签订合同的程序四、代签合同的条件五、经纪合同的履行、变更和解除第二部分 农村经纪合同的常见种类一、委托合同二、行纪合同三、居间合同第三部分 签订农村经纪合同中应该注意的几个问题一、确保合同的合法性,避免签订无效合同二、注意经纪合同条款的规范性三、注意合同的公证性四、注意合同的可行性第五篇 农村经纪人的规范和管理第一部分 管理概述一、对农村经纪人进行管理的必要性二、国家对经纪行业管理现状三、经纪业管理的原则四、一般经纪人行政管理的主要内容第二部分 从业资格管理一、从业资格管理二、注册登记管理三、经纪行为的监督管理四、业务培训第三部分 经纪行为管理一、明确经纪人含义及活动种类二、明确经纪人在经纪活动中应遵守的基本规则三、明确对违反经纪人基本规则的处罚四、明确经纪合同管理制度五、加强经纪人的税收管理第四部分 不同类型农村经纪人的管理一、农村经纪人主体的分类二、农村经纪人组织的管理第五部分 国外行业协会的管理一、世界主要国家行业协会二、西方行业协会的主要功能介绍第六篇 农村经纪人如何保护自己的权益第一部分 农村经纪人应有的权益一、应享有的权利二、佣金和回扣、信息费、手续费、好处费等的区别三、收取佣金的标准和收取方式第二部分 农村经纪人如何有效地增加经济收益一、了解客户需求,把握市场特点二、避免价格竞争,努力树立品牌意识三、注意学习现代化科学技术知识,特别是信息技术知识四、控制成本五、规避风险第三部分 如何确保安全地获取佣金一、避免供求双方见面二、运用法律手段保护自己的利益三、调查对方的信誉四、控制交易进程附录 农村经纪人应该遵守的相关法律法规一、消费者权益保护法二、劳动法三、反不正当竞争法四、质量法五、食品卫生法参考文献

章节摘录

第一篇 农村经纪人的发展概况 第一部分 经纪人的形成和发展 二、经纪市场的形成和发展  
（一）商贸活动是产生经纪业务和经纪人的土壤 经纪业务和经纪人是随着商贸活动的发展而产生的。

从广义的经纪业务看，中介服务的职能涉及生产、流通、消费等诸多领域，连接着生产与生产、生产与消费等诸多环节。

经纪业务对于加速商品流通、实现商品的价值、促进社会再生产的顺利进行起着重要作用。

商品生产与商品交换的产生需要以下两个条件： 1．社会分工 人类社会的最初阶段，由于生产力水平低下，劳动所得只能满足最低限度的生活。

随着社会生产力水平的发展，人类社会出现了三次社会大分工。

特别是第三次社会大分工，商业从传统产业中分离出来。

随着商品交换的发展，在社会上出现了专门从事商品交换和为商品交换服务的商人阶层。

2．生产资料和消费资料归不同所有者占有 由于生产资料和消费资料分属于不同的所有者，他们可以自主决定所占有的产品是用来自己消费，还是用于交换，如果用于交换，在交换过程中必须是等价的。

.....

<<农村经纪人读本>>

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>