

<<体育经纪人教程>>

图书基本信息

书名：<<体育经纪人教程>>

13位ISBN编号：9787811380859

10位ISBN编号：7811380854

出版时间：2008-9

出版时间：西南财经大学出版社

作者：范佳音

页数：307

字数：245000

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>

<<体育经纪人教程>>

内容概要

众所周知，高层次的人才培养需要完整、科学的学科体系和系统的教材，对于我国当前体育经纪和体育产业人才的培养而言，在教材方面的不足已经引起了广泛的关注，而本书就是论述体育经纪人和体育经纪活动的一本著作。

本书系统地研究了大量的相关资料，注重理论与实务，系统地阐述了有关体育经纪人的理论知识，全书的主要从体育经纪人的素质和能力、运动员经纪、体育赛事经纪、体育经纪与传播媒介等十四个方面进行了介绍。

<<体育经纪人教程>>

书籍目录

第一章 经纪市场与经纪人导论 第一节 经纪市场的形成与发展 第二节 体育经纪人概述 第三节 体育经纪人的权利和义务第二章 体育经纪人发展概述 第一节 国外体育经纪人的产生与发展 第二节 我国体育经纪人的产生与发展 第三节 体育经纪人的发展趋势第三章 体育经纪人的素质和能力 第一节 体育经纪人的素质 第二节 体育经纪人的知识结构 第三节 体育经纪人的能力第四章 运动员经纪 第一节 运动员经纪概述 第二节 运动员转会经纪 第三节 运动员参赛经纪 第四节 运动员无形资产的开发 第五节 运动员日常事务代理第五章 体育赛事经纪 第一节 体育赛事概述 第二节 体育赛事经纪 第三节 体育赛事营销第六章 体育组织经纪 第一节 体育组织经纪概述 第二节 体育组织经纪技巧第七章 体育经纪与传播媒介 第一节 体育与媒介 第二节 大型体育赛事的传播与策划第八章 体育保险经纪 第一节 体育保险概述 第二节 体育保险业 第三节 体育保险经纪第九章 体育旅游经纪 第一节 体育旅游概述 第二节 国内外体育旅游的发展状况 第三节 体育旅游经纪人业务 第四节 发展西部少数民族地区体育旅游和文化保护第十章 休闲体育 第一节 休闲体育概述 第二节 我国休闲体育存在的问题与建议第十一章 体育经纪合同 第一节 合同和体育经纪合同 第二节 体育经纪合同的订立和必要条款 第三节 合同履行及变更第十二章 体育赞助 第一节 体育赞助的发展和作用 第二节 我国体育赞助存在的问题和建议 第三节 体育赞助经纪第十三章 体育经纪资格认定第十四章 体育经纪人管理 第一节 体育经纪人管理制度 第二节 体育组织对体育经纪人的管理 第三节 国际上对体育经纪人的管理主要参考文献

<<体育经纪人教程>>

章节摘录

第一章 经纪市场与经纪人导论第一节 经纪市场的形成与发展一、经纪市场形成的条件商品生产和商品交换是市场形成的基本因素，也是经纪人和经济业务产生的先决条件。

从经济业务提供的中介服务职能看，它涉及生产、流通和消费等领域，连接着生产与生产、生产与流通、生产与消费等环节。

经纪人正是连接各种市场交易的桥梁。

它对于加速商品流通，缩短商品循环周期，促进经济的快速发展有着重要的推动作用。

经济市场的形成依赖于商业贸易活动，没有了商业贸易活动，也就失去了经纪人存在的土壤。

商业贸易活动催生了经纪市场的发育，在社会经济形态由自然经济向市场经济的过渡中，商品生产和商品交换是其重要的标志。

商品生产和商品交换的产生需要具备两个基本条件：出现了社会分工。

社会分工的出现提高了生产效率，促进了生产力的发展，出现了剩余价值，使得商品交换成为可能。

作为中间商促成商品交换的服务业便初露端倪。

生产资料归不同的所有者占有。

由于他们可以自由支配手中的产品，或者用于交换，或者用于消费，在交换和消费的过程中，商人作为中间人起着重要的媒介作用。

商业贸易活动不仅催生了经纪市场的发育，而且极大地促进了经济市场的成长和发展。

商业贸易活动为社会化大生产提供了保证。

社会再生产就是生产与流通互动，两者相互依赖、相互促进。

商品生产者只有通过流通领域，才能实现商品的价值并谋取利润，其所需的生产要素也只有通过流通领域从要素市场获取。

现在商品生产分工的细化，使得商品生产者已越来越依赖于商人和他们的商业贸易活动。

商业贸易活动促进了社会生产效益的整体提高。

商业贸易活动不仅需要获取自身的经济效益，而且主要的是实现生产的效益。

商品的流通时间越短，企业的资金周转就越快，商品的流通数量就越大，企业的资本效益就越高。

商业贸易活动推动了商品流通的国际化发展。

发达的商业贸易活动缩短了生产地与消费地的空间和由生产领域到消费领域的时间，有利于实现商品的规模化生产和专门化营销，从而推动了商品流通的国际化发展。

在市场经济发达的国家和地区，生产企业的对外销售大多是通过中间商来完成的，中间商在生产企业和消费者之间建立买卖关系，生产企业通过委托代理的方式，与国际贸易中间商及他国进口贸易中间商签订销售合同。

<<体育经纪人教程>>

编辑推荐

《体育经纪人教程》由西南财经大学出版社出版。

<<体育经纪人教程>>

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>