

《体育经纪人》

图书基本信息

书名：《体育经纪人》

13位ISBN编号：9787040276282

10位ISBN编号：7040276283

出版时间：2010-3

出版社：高等教育

作者：肖林鹏

页数：205

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《体育经纪人》

内容概要

《体育经纪人(3级)》是根据国家职业资格证书制度相关要求以及《体育经纪人国家职业标准》对体育经纪人(三级)的能力要求编写而成的。全书共有五章,包括体育经纪业务调研、体育经纪业务权利获取、体育经纪业务谋划、体育经纪业务实施、体育经纪业务总结。每章穿插了较为丰富的案例、小知识、背景介绍、链接等辅助学习读物。

《体育经纪人(3级)》可配合体育经纪人国家职业资格鉴定使用,同时适合高等院校体育经济、体育产业等专业(方向)的研究生及本科生学习参考,也可用于有关体育管理机构和体育经纪组织的培训与参考。

《体育经纪人》

书籍目录

第一章 体育经纪业务调研 第一节 信息收集 一、体育经纪信息收集的概念、作用与要求 二、体育经纪信息收集的方法 第二节 信息整理 一、体育经纪信息整理的含义与意义 二、体育经纪信息分类的方法与原则 三、体育经纪信息整理的要求、程序和方法 第三节 信息分析 一、体育经纪信息的描述性统计 二、体育经纪信息分析报告第二章 体育经纪业务权利获取 第一节 业务接洽 一、体育经纪业务接洽的含义与意义 二、目标委托人和第三方的含义与范围 三、目标委托人和第三方的联络 第二节 业务谈判 一、体育经纪业务谈判的含义 二、体育经纪业务谈判的原则 三、体育经纪业务谈判的要素 四、体育经纪业务谈判的程序 第三节 合同签订 一、体育经纪业务合作意向书的内容与形式 二、体育经纪业务合作意向书的签订第三章 体育经纪业务谋划 第一节 方案构想 一、体育经纪业务活动的概念、类型和作用 二、体育经纪业务活动的目标 三、体育经纪业务活动的制订依据 四、体育经纪业务活动的制订程序 第二节 文案撰写 一、体育经纪商务文案的内容与类型 二、商务文案基本框架的设计第四章 体育经纪业务实施 第一节 公关协调 一、体育公关的客体 二、体育公关的手段 三、体育公关的专题活动 第二节 市场推广 一、体育经纪项目的市场价值 二、体育经纪项目的形象设计 三、体育经纪项目的宣传媒介 第三节 活动监控 一、体育经纪业务实施过程监控的含义与作用 二、体育经纪业务实施过程监控的内容第五章 体育经纪业务总结 第一节 资料归档 一、体育经纪业务资料归档的含义与意义 二、体育经纪业务资料归档的内容 三、体育经纪业务资料整理与归类方法 第二节 客户管理 一、客户类型 二、客户关系 三、客户回访 四、客户投诉 五、客户沟推荐阅读书目或资料参考文献

《体育经纪人》

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:www.tushu000.com