

# 《现代经纪人与经纪经》

## 图书基本信息

书名：《现代经纪人与经纪经》

13位ISBN编号：9787507408256

10位ISBN编号：7507408256

出版时间：1997-01

出版社：中国城市出版社

页数：269

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](http://www.tushu000.com)

## 书籍目录

### 目录

- 第一章 认识市场经济必需的社会阶层 经纪人
  - 第一节 中国经纪人发展简史
    - 一、明清及以前的“牙商”和“买办”
    - 二、民国时期的“华经理”和“掮客”
    - 三、解放后的“地下”经纪人和“倒爷”
    - 四、市场经济中的我国现代经纪人
  - 第二节 经纪人的基本特征
    - 一、经纪人的特点
    - 二、经纪人的种类
    - 三、哪些人适合做经纪人
  - 第三节 经纪人的作用和法律地位
    - 一、市场经济离不开成熟的现代经纪人
    - 二、经纪人的法律地位
    - 三、经纪人的权利与义务
  - 第四节 大力培养专家型现代经纪人
    - 一、建立专门培养经纪人的学校
    - 二、发展经纪人成人教育事业
    - 三、建立经纪人培训基地或中心
- 第二章 机遇偏爱有准备的头脑 现代经纪人的自我修养
  - 第一节 现代经纪人的智能结构
    - 一、经纪人应具备的知识结构
    - 二、经纪人应具备的能力结构
  - 第二节 现代经纪人的非智力因素
    - 一、经纪人应具备的心理素质
    - 二、经纪人的信息意识
  - 第三节 现代经纪人的道德修养
    - 一、经纪人要遵纪守法
    - 二、经纪人要讲信誉，树立良好形象
    - 三、经纪人应遵守职业道德准则
- 第三章 组织是成功的保障 各类经纪组织机构的申办及管理
  - 第一节 经纪机构概述
    - 一、经纪机构的基本要求
    - 二、经纪机构的活动方式
    - 三、经纪企业的主要特征
    - 四、经纪人服务机构的主要特征
  - 第二节 各类经纪机构的申办及管理
    - 一、期货经纪公司的申办及行为管理
    - 二、证券交易所和证券经营机构的申办及管理
    - 三、房地产经纪机构的申办及行为规范
    - 四、技术市场经纪机构的设置
    - 五、对保险经纪机构的要求和组织管理
    - 六、文艺演出经纪机构的申办及管理
- 第四章 防患于未然 经纪人的自我约束
  - 第一节 经纪人与行为自律
    - 一、经纪人的活动误区
    - 二、经纪人的佣金标准

## 三、经纪人资格的获取

### 第二节 经纪人与税

- 一、经纪人与营业税
- 二、经纪人与个人所得税
- 三、经纪人与企业所得税
- 四、税务违法行为及处罚

### 第三节 经纪人与合同

- 一、订立合同的基本程序
- 二、经纪合同
- 三、委托合同
- 四、经纪人服务合同
- 五、解决合同纠纷的途径

## 第五章 成功有术 现货交易经纪人实务

### 第一节 现货交易和现货交易市场

- 一、现货交易的内涵
- 二、我国现货交易市场中的经纪活动及现货交易市场的管理

### 第二节 现货交易经纪人及其业务

- 一、现货交易经纪人的业务范围
- 二、我国现货交易经纪人的种类
- 三、现货交易经纪人的涉外贸易经纪

### 第三节 现货交易经纪人致胜必备

- 一、现货交易经纪人成功之道
- 二、现货交易经纪人成功有因

## 第六章 无米也能炊 期货交易经纪人实务

### 第一节 期货交易经纪人的业务基础知识

- 一、期货交易及其作用
- 二、期货交易的流程与票据交换过程
- 三、期货市场的主要业务
- 四、期货行情表及影响期货价格的因素
- 五、期货交易指令及其传递

### 第二节 期货交易经纪人及其运作

- 一、期货经纪人与期货经纪行
- 二、期货交易经纪人与经纪行的行为要求
- 三、期货交易经纪人的业务运作

### 第三节 期货经纪人的交易战略

## 第七章 “红马甲”并不难穿 证券市场经纪人实务

### 第一节 证券市场经纪人的业务基础知识

- 一、证券及其价格
- 二、证券市场的种类、特点及运作
- 三、证券交易的基本流程

### 第二节 证券经纪人概述

- 一、证券经纪人的作用
- 二、证券经纪人的种类
- 三、场内经纪人的法律资格及权利和义务
- 四、证券经纪人与投资顾客的关系

### 第三节 证券经纪人的经纪业务及技巧

- 一、证券交易员的经纪实务
- 二、场内经纪人的经纪实务
- 三、交易所经纪人的经纪实务

## 第八章 风景这边不错 房地产交易经纪人实务

### 第一节 我国现代房地产经纪人的大舞台

一、房地产业仍未走出盘整消化的困难期

二、房地产业辉煌在未来

三、我国现行的房地产制度

### 第二节 房地产交易经纪人的业务基础知识

一、房地产交易的内容

二、房地产市场与房地产交易的一般程序

三、分析房地产市场价格的技巧

### 第三节 房地产交易经纪人及其业务

一、房地产市场离不开房地产经纪人

二、房地产经纪人的经纪业务

三、房地产交易经纪人的经纪经

四、美国房地产经纪人简介

## 第九章 未来不是梦 技术经纪人的素质与业务

### 第一节 我国的科技政策与发展趋向

一、科技发展的基本方针与科技体制改革的目标

二、我国科技发展的重点

### 第二节 技术市场与技术交易

一、科技成果的商品化推动了技术市场的发育

二、技术中介交易的方式

三、我国技术市场的管理

### 第三节 技术经纪人及其实务

一、技术经纪人的素质要求

二、技术经纪人的业务活动内容

三、技术经纪人与技术合同

## 第十章 运筹帷幄，志在必得 文化、广告经纪人实务

### 第一节 各类文化市场的特点

一、图书市场和字画市场

二、文物市场

三、文化旅游市场

四、演出市场和娱乐市场

五、电影市场和音像市场

### 第二节 文化市场经纪人及其实务

一、文化市场经纪人的特点

二、文化市场经纪人的技巧

### 第三节 广告经纪人及其经纪实务

一、广告经纪人的特殊素质要求

二、广告经纪人的主要活动

三、广告经纪人进行广告对象策划应着手的方面

四、广告经纪人进行广告主题策划应注意的问题

五、广告经纪人进行广告媒体策划应考虑的因素

六、广告经纪人进行广告调查的内容与方法

# 《现代经纪人与经纪经》

## 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](http://www.tushu000.com)