

《经纪实务》

图书基本信息

书名：《经纪实务》

13位ISBN编号：9787505852341

10位ISBN编号：7505852345

出版时间：2006-1

出版社：经济科学出版社

作者：麻淑秋

页数：282

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

《经纪实务》

内容概要

本书为《21世纪高职高专投资理财系列教材》之一，该系列教材按照《教育部关于加强高职高专教育人才培养工作的意见》中要求的高职高专毕业生应具有基础理论知识适度、技术应用能力强、知识面较宽、素质高等特点来安排教学内容。各科教材坚持基本理论和基本知识简洁、适度；专业知识避免高深理论，突出实务和可操作性内容。本系列教材体现了专业知识与企业实际工作需要相一致的特点，着眼于学生在课堂中提高专业技术能力，使学生毕业后真正成为应用型人才。适用于高等职业院校、高等专科学校、成人高校、成人教育学院、民办学校继续教育学院等。

随着市场经济的不断深化与发展，作为商品经济的“桥梁与纽带”的经纪人的作用被不断地凸显出来，经济人成为了市场经济发展的有力推动者。那么，经济人应具备哪些知识能力，又是如何开展经济业务的呢？《经纪实务》教材将较为系统地阐述了经济人、经纪人在社会主义市场经济环境下的地位与作用，明确了经济人的条件与素质要求，较为详尽地介绍了各种不同经纪领域经纪业务的特点、经济程序与方法。其主要特点是，贴近当前经济市场实际，规范务实，具有较强的操作性。因此，本教材可作为高职高专投资理财专业及其他经济类相关专业的教学用书；也可作为经济从业人员、各类经济组织、经济机构自学或培训教材。

《经纪实务》

书籍目录

第1章 经纪人概论 第一节 经纪人的一般概念 第二节 经纪人必须具备的条件 第三节 经纪业的特征及经纪机构 第四节 经纪人的收入第2章 经纪运作程序与经纪合同 第一节 经纪运作程序 第二节 经纪合同第3章 经纪业务的基础 第一节 经纪业务的信息基础 第二节 经纪业务的法律基础第4章 经纪市场营销技能 第一节 市场营销基本理论 第二节 经纪业务营销环境分析 第三节 经纪业务市场细分 第四节 目标市场选择 第五节 经纪业务营销实务第5章 现货商品经纪人 第一节 现货商品交易及交易市场 第二节 现货商品经纪人 第三节 现货商品经纪业务的运作第6章 期货经纪人 第一节 期货概述 第二节 期货经纪业 第三节 期货经纪人第7章 保险经纪人 第一节 保险经纪人概述 第二节 保险经纪人的资格和执业规则 第三节 保险经纪公司 第四节 保险经纪人的运作 第五节 再保险经纪人的业务和作用第8章 证券经纪人 第一节 证券经纪人 第二节 证券经纪人的主要工作 第三节 我国证券经纪业务的现状及发展趋势第9章 房地产经纪人 第一节 房地产经纪人概述 第二节 房地产经纪业务第10章 文化体育经纪人 第一节 文化经纪人 第二节 体育经纪人第11章 其他经纪人 第一节 技术经纪人 第二节 产权经纪人 第三节 劳动力经纪人第12章 国际经纪人 第一节 国际经纪人概述 第二节 国际贸易经纪人 第三节 国际金融市场经纪人附录一 经纪人管理办法附录二 国家工商行政管理局关于进一步贯彻实施《经纪人管理办法》的通知附录三 浙江省经纪人管理条例参考文献

《经纪实务》

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