

<<体育经纪人实务>>

图书基本信息

书名：<<体育经纪人实务>>

13位ISBN编号：9787309040654

10位ISBN编号：7309040651

出版时间：2004-7-1

出版时间：复旦大学出版社

作者：徐爱丽,陈书睿

页数：224

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>

<<体育经纪人实务>>

前言

体育产业在20世纪60年代随着世界经济和社会的发展,人们生活水平的提高,闲暇时间的增加而发展起来的。

20世纪70年代以后,由于现代高科技的发展,进一步推动了体育产业的发展,从而增强了体育产业发展的活力。

到了20世纪80年代,体育产业的发展进入了一个前所未有的高峰期,其影响扩展到全球。

也在这个时期,随着我国改革开放的推行,经济和社会的飞速发展和人民生活水平的迅速提高,体育产业也得到了相应的发展。

国务院1985年颁布的《国民生产总值计算方案》开始运用三次产业分类法,将体育部门列入第三产业,此后,理论界特别是体育经济理论研究中普遍出现了“体育产业”这一提法。

1992年6月,中共中央、国务院发布了《关于加快发展第三产业的决定》后,体育界也掀起了对体育产业、体育经济研究的热潮。

体育经济是比体育产业外延更广的一个概念,它不仅包括体育产业的经济活动,还包括体育与经济的关系,以及与体育关系密切的一些经济活动。

所以,参加体育经济研究的人员更多、更广泛,包括一些著名的经济学家,使这方面的研究取得了不少的成果。

这些研究成果对体育产业的实践,对体育经济的发展都是十分有益的。

理论研究的发展,体育产业的实践,使相关人才的需求得到重视,许多体育院校、师范大学内的体育系科,甚至一些著名的综合性大学也办起了体育管理、体育市场营销等等有关的专业,使人才培养工作跟上了发展的需要。

但当我们冷静地分析自己所面临的现实时又发现,在目前的相关教育中,系统性的教材尚不足。

许多教学工作者编写了不少相应的教材,但往往都是为了满足某一门课程的需要,而作为一个专业来说,还应该有自己的系列专业教材,即使一时还不成熟也不要紧,可以在今后的实践中逐步丰富、完善。

<<体育经纪人实务>>

内容概要

博学·体育经济管理丛书。

<<体育经纪人实务>>

作者简介

徐爱丽，1979年毕业于复旦大学经济系，上海体育学院副教授，硕士研究生导师。目前在上海体育学院体育社会学系从事政治经济学、中国特色社会主义等教学与科研工作。近年来参与编著的教材有《中国社会主义建设》、《社会主义国情教育读本》等。在杂志及学术会议上共发表或合作发表论文30余篇。其中主要有：《建立社会主义市场经济体制的若干问题》、《对建立和完善价格调控机制的探讨》、《以德治国的若干思考》、《在社会主义市场经济条件下如何搞好职工体育》、《民族精神和中国体育事业发展》等。

<<体育经纪人实务>>

书籍目录

第一章 概述第一节 经纪和经纪人一、经纪和经纪人的概念二、经纪人的特征和职业特点三、经纪人的业务范围第二节 体育经纪和体育经纪性质一、体育经纪的概念二、体育经纪的功能与地位三、体育经纪的性质第三节 我国体育经纪的产生和发展一、我国体育经纪活动产生的社会背景二、我国体育经纪的发展过程三、我国体育经纪的发展现状 [本章思考题] [相关链接] 21世纪不妨做个“职业经纪人”

第二章 体育经纪人的内涵、特征和作用第一节 体育经纪人的内涵一、体育经纪人的概念二、体育经纪人的组织形式三、体育经纪人的业务范围第二节 体育经纪人的特征和作用一、体育经纪人的特征二、体育经纪人的作用第三节 体育经纪人的职责和权利一、体育经纪人的职责二、体育经纪人的权利 [本章思考题] [相关链接] 体育经营活动审批疑难解答

第三章 体育经纪人的素质要求第一节 体育经纪人必须具备的条件一、体育经纪人的知识结构和专业素养二、体育经纪人的各种能力和心理素质三、体育经纪人的道德品质和行为准则四、体育经纪人的技巧和策略第二节 规范经纪活动, 提高整体素质一、我国体育经纪人现状及特点二、体育经纪人的规范服务三、国外体育经纪人的管理制度和内容第三节 国外体育经纪人示范一、美国拳击经纪人——唐·金二、国际管理集团三、英国最有权势的五大经纪公司 [本章思考题] [相关链接] 美国人的谈判风格

第四章 体育经纪人的活动要素第一节 体育经纪人宗旨和收入一、体育经纪人的宗旨二、体育经纪人的收入和管理三、体育经纪人的税收与法规第二节 体育经纪人的活动一、体育经纪人的活动内容二、我国体育经纪活动内容第三节 体育经纪合同一、体育经纪合同的种类和形式二、体育经纪合同的订立和必要条款三、无效合同及合同履行第四节 体育经纪人的运作一、体育经纪人的运作程序二、美国体育经纪人的运作方式三、国外体育经纪人运作的发展趋势 [本章思考题] [相关链接一] 我国现行体育保险的由来 [相关链接二] 我国运动保险始于桑兰

第五章 体育经纪人的制度管理第一节 体育经纪人的自我管理一、体育经纪人自律二、体育经纪人资格认定三、体育经纪人的培训第二节 体育经纪人的组织管理一、注册登记管理二、监督管理三、行业管理第三节 体育经纪人管理过程中的几个具体问题一、保证金问题二、佣金问题三、单项协会和经纪人关系问题第四节 国外体育经纪人管理制度一、国外体育经纪人产生与发展的社会条件二、国外体育经纪人的管理体制三、国外体育经纪人的管理制度和内容 [本章思考题] [相关链接] 足协制定标准: 要做经纪人必须先过五道关

第六章 体育赛事经纪第一节 体育赛事经纪概述一、体育赛事经纪概念的界定与分析二、体育赛事经纪市场经纪内容和赛事种类三、体育赛事经纪的基本条件和佣金四、体育赛事的经纪管理及传媒在赛事经纪中的重要作用五、赛事经纪的盈利模式第二节 体育赛事经纪的过程一、体育赛事的选择二、体育赛事的包装三、体育赛事的营销四、赛事过程中的客户服务五、赛事赞助活动的总结第三节 中国体育赛事市场及赛事经纪发展一、中国体育赛事市场化的发展历程二、体育赛事市场化的本质和基本特征三、职业体育赛事市场化和赛事经纪四、中国体育赛事市场的现状及发展前景 [本章思考题] [相关链接一] 体育媒介市场研究 [相关链接二] 浅谈我国企业如何进行体育赞助

第七章 运动员经纪第一节 运动员经纪概述一、运动员经纪的概念二、运动员经纪的要求三、我国运动员经纪的现状第二节 运动员转会与参赛一、运动员转会经纪二、运动员参赛经纪三、运动员其他事务的经纪第三节 运动员无形资产的开发一、运动员无形资产开发的内容和载体二、运动员无形资产开发的特点三、体育明星广告市场的中介作用及运作规则四、运动员商业开发中的注意事项五、运动员经纪的主要特点和发展趋势 [本章思考题] [相关链接] 企业如何进行体育营销

第八章 合同范本和经纪法规第一节 合同范本一、中国足协球员转会合同二、运动员工作合同三、意大利足协经纪人申请表四、意大利足协经纪委托合同五、美国篮球运动员工会对委托合同的规定第二节 经纪法规一、经纪人管理办法二、国际足联比赛经纪人规则三、国际足联运动员身份及转会规则四、足联球员经纪人规则五、我国足球经纪人的职责 [本章思考题] 主要参考书目

<<体育经纪人实务>>

章节摘录

三节 体育经纪人的职责和权利 一、体育经纪人的职责 体育经纪人的职责是指经纪人依照法律或与委托人的协议规定，应履行的必须为或禁止为一定行为的责任，以保护国家和委托人的权益。

经纪人的职责分为对国家的职责和对委托人的职责。

对国家的职责是指按照国家的有关规定依法行纪和照章纳税；对委托人的职责是指依法或按照协议对委托人尽职尽责，其中包括法律规定的职责和由双方协商经合同确认的职责。

经纪人的职责具有法律的约束力。

如经纪人未履行或未完全履行其义务，权利人有权要求其履行或要求国家有关部门强制其履行。

体育经纪人的职责主要有如下七项。

1.依法经纪。

体育经纪人应该树立法制观念，严格依法办事。

提供体育中介服务时，必须遵守国家有关的法律、法规和政策，遵守社会公德，不得损害社会公共利益。

并且，体育经纪人的中介活动还必须在国家法律、法规许可的范围内进行，不得从事国家禁止的服务项目的经纪活动。

在我国经济法规体系不完备的情况下，专门针对体育经纪人及经纪活动的法规很少、很不完善。

经纪人应以现有的法律、法规为准则，如遵守民法、合同法、交易法等法律、法规及有关的体育规章制度、转会条例等，从事经纪或中介活动。

2.诚实介绍。

体育经纪人应当坦诚、忠实、实在。

作为一名合格的体育经纪人，在进行体育经纪活动时，必须就其所知据实报告给各方当事人，忠实于委托人的利益。

应抱着坦诚、忠实的态度，及时、如实向当事人介绍有关的情况，提供有关文件，不得隐瞒与经纪事项有关的重要事项。

如委托人提出疑问，应合理地解释或修正方案；如当事人隐瞒事实真相，有权拒绝或终止为其继续提供经纪服务。

对双方所提出的问题和要求，应详细了解和考察，并如实交流沟通，才能促使双方交易达成。

只有这样，才能获得信用和成功。

因为体育经纪人的居间活动就是为委托人提供相关的体育信息，进而为委托人提供缔约机会。

因此，体育经纪人提供的信息必须是真实的，只有这样，当事人双方在缔约过程中才能体现出各自的真实意思，合同才会真实有效。

同时还应实事求是、实实在在，这就要求体育经纪人在从事经纪活动中，应设身处地为当事人双方考虑，减少交易过程中的困难和麻烦，从而达成共识，尽快交易成功。

<<体育经纪人实务>>

编辑推荐

《体育经纪人实务》由复旦大学出版社出版。

体育经济管理丛书系依托上海体育学院雄厚的体育学和管理学交叉学科研究团队和师资力量，及其辐射能力，吸收全国同该专业领域里有影响和专长的教师一起参与编写。

由博士生导师胡爱本教授担任编委会主任和丛书主编。

参编学校有上海体育学院、复旦大学、沈阳体育学院、辽宁大学、西安体育学院、上海师范大学等。

图书定位：以高等院校体育经济管理专业、社会体育专业、体育MBA学生为主，兼顾各级各类干部培训、上岗培训：本科教材，大专适用。

<<体育经纪人实务>>

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:<http://www.tushu007.com>