

<<农村劳务经纪人执业指南>>

图书基本信息

书名：<<农村劳务经纪人执业指南>>

13位ISBN编号：9787504588012

10位ISBN编号：7504588016

出版时间：2011-1

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：冯佳光

页数：194

字数：106000

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>

## <<农村劳务经纪人执业指南>>

### 内容概要

为了提高农村劳务经纪人的执业能力，作者冯佳光基于“前沿性、适用性、指导性、操作性、启发性、就业性、服务性”的原则，编写了这本《农村劳务经纪人执业指南》。书中分析了农村劳务经济的特点，明确了农村劳务经纪人的职业化和专业化要求，着重阐述了农村劳务市场分析、农村劳务需求信息的搜集、农村劳务的组织与代理，提升农村劳务经纪服务和农村劳务经纪人的收益等经纪实务内容，最后介绍了农村劳务经纪活动的新商机—农民工返乡创业。

## <<农村劳务经纪人执业指南>>

### 书籍目录

- 第一章 认识农村劳务经济
  - 第一节 农村劳务经济
  - 第二节 农村富余劳动力转移的途径
- 第二章 农村劳务经纪人的职业化和专业化
  - 第一节 农村劳务经纪人职业简介
  - 第二节 劳务经纪人的执业对象——劳务市场
  - 第三节 农村劳务经纪人应具备的专业知识与技能
  - 第四节 农村劳务经纪人的信息获取和传递渠道
  - 第五节 农村劳务经纪人的素质修养
- 第三章 农村劳务市场分析
  - 第一节 农村劳务向跨地区劳务市场输送劳务和交易
  - 第二节 通过网上劳务市场输送劳务信息和交易
  - 第三节 通过国际劳务市场输送劳务和交易
- 第四章 搜集农村劳务需求信息
  - 第一节 对市场和用工需求的调查研究
  - 第二节 劳务需求信息采集
  - 第三节 信息整理
  - 第四节 信息发布与反馈
- 第五章 农村劳务的组织与代理
  - 第一节 宣传与咨询
  - 第二节 接受委托
  - 第三节 寻找目标、组织劳务
  - 第四节 实施培训
  - 第五节 与劳务人员签订合同
  - 第六节 农村劳务经纪人应具备的合同知识
  - 第七节 跟踪服务
- 第六章 提升农村劳务经纪服务
  - 第一节 创新服务
  - 第二节 一站式服务
- 第七章 农村劳务经纪人的收益
  - 第一节 农村劳务经纪人的收入来源
  - 第二节 农村劳务经纪人的成本费用
  - 第三节 获取经济收入的保障措施
- 第八章 农村劳务经纪人的新商机——农民工返乡创业
  - 第一节 农民工返乡创业是劳务经济的高级阶段
  - 第二节 农民工返乡创业过程中的经纪项目

## <<农村劳务经纪人执业指南>>

### 章节摘录

版权页：插图：首先，计算机网络是开展经纪活动十分便捷、经济的媒介。

经纪人最基本的职能是商品交易的中介。

在商品供大于求的情况下，一个商品的推介往往要找多个需求者；同样，在商品供小于求的情况下，为满足一个商品需求者往往要找多个该产品的提供者，中介才有成功的可能。

因此，经纪人既要广泛了解商品的生产者、提供者，还要了解商品的需求者；既要广泛深入了解商品的性价，还要了解消费者的需求。

寻求经纪对象，靠落后的方式方法很难扩大经纪范围，因此，农村经纪人要善于借助于计算机网络，延伸自己的视觉、听觉和感觉，了解更大的世界，也让更多的人了解自己。

其次，依靠计算机网络可以扩大经纪范围。

经纪人所有的经纪业务都是源于信息，信息来源越广泛，获得经纪机会的概率也就越大。

农村经纪人如果不掌握通过信息网络收集信息的方法，靠道听途说，经纪范围就十分有限，而网络随时都可以了解各地的市场信息，随时随地都可以与五湖四海的客户取得联系，可以及时了解顾客对经纪服务的要求，并且了解自己的服务是否满足了顾客的要求，快速对顾客的要求作出反应。

通过网络对话，一方面可以直接寻找经纪对象，另一方面通过顾客帮忙，寻求经纪机会。

## <<农村劳务经纪人执业指南>>

### 编辑推荐

《农村劳务经纪人执业指南》是由中国劳动社会保障出版社出版的。

<<农村劳务经纪人执业指南>>

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>