

<<新编经纪人理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<新编经纪人理论与实务>>

13位ISBN编号：9787810905756

10位ISBN编号：7810905759

出版时间：2005-12

出版时间：苏州大学出版社

作者：朱学新

页数：346

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>

<<新编经纪人理论与实务>>

内容概要

《新编经纪人理论与实务》的作者是长期从事经纪人教学培训和研究工作的专家、学者，他们以科学、严谨的治学态度，全面、准确地介绍了经纪人的基本概念、基本原理和基本知识；以可操作性、实用性为编写原则，体例安排上充分考虑到经纪人的实际需要，既有理论知识，又有运用方法和技巧，还有相关的法律知识，真正把理论、实务、政策法规融为一体。

<<新编经纪人理论与实务>>

书籍目录

第一章 经纪人概述第一节 我国经纪人的历史沿革第二节 经纪人的基本特征第三节 经纪人的作用和法律地位第四节 经纪收入--佣金第二章 经纪人的活动方式和组织形式第一节 经纪人的活动方式第二节 经纪人的组织形式第三节 经纪组织的机构设置第三章 经纪人应具备的素质第一节 经纪人的知识结构和能力结构第二节 经纪人的心理素质和身体素质第三节 经纪人的信息意识和道德修养第四章 一般经纪人第一节 一般经纪人的特征和作用第二节 生产资料市场经纪人第三节 消费品市场经纪人第五章 特殊行业经纪人(上)第一节 保险经纪人第二节 证券经纪人第三节 期货经纪人第六章 特殊行业经纪人(下)第一节 技术经纪人第二节 房地产经纪人第三节 劳动力经纪人第四节 文化经纪人第五节 体育经纪人第七章 经纪人的依法管理第一节 经纪人的登记管理第二节 经纪人的行为管理第三节 经纪人的信用管理第四节 经纪人协会第八章 经纪业务营销第一节 市场营销基本理论第二节 经纪业务营销与市场环境分析第三节 经纪业务营销实务第九章 经纪业务运作过程和技巧第一节 经纪业务的运作过程第二节 经纪业务的运作技巧第十章 经纪人与合同法第一节 合同概述第二节 合同的效力及履行第三节 违约责任第四节 经纪合同的种类第十一章 经纪人应遵守的相关法律第一节 反不正当竞争法第二节 消费者权益保护法附录一 经纪人管理办法附录二 中华人民共和国合同法附录三 中华人民共和国反不正当竞争法附录四 中华人民共和国消费者权益保护法主要参考书目后记

<<新编经纪人理论与实务>>

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>