

《教育市场经纪人》

图书基本信息

书名：《教育市场经纪人》

13位ISBN编号：9787506027618

10位ISBN编号：7506027615

出版时间：2007-7

出版社：东方出版社

作者：冯佳光

页数：210

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.tushu111.com

《教育市场经纪人》

内容概要

庞大、规范的经纪人队伍是市场经济进入成熟阶段的一个标志。经纪业不仅提高了市场组织化程度，促使市场有序运行，而且提高了市场交易效率，降低了市场交易费用，进一步扩大了商品交换的广度和深度，从而促进了市场经济的发展。经纪业的发展程度已经成了一个国家市场经济发展水平的检验尺度之一。要想成为一个成功的、出色的教育市场经纪人，在为客户提供一流的经纪服务的同时，也能保护自身的合法权益，减少交易和信用风险，就必须掌握一定的专业技能，必须懂得一些经济知识、法律知识并力争成为专家。本书将会告诉您如何才能成为一个教育市场经纪人，一个成功的、出色的教育市场经纪人应具备哪些素质条件、业务技能和营销能力。

书籍目录

前言 教育市场经纪人——未来的金领职业

第一章 教育产品与市场概述

第一节 教育产品概述

一、从热门话题看教育产品

二、教育产品的概念、性质

三、教育产品的主要类型

第二节 教育市场概述

一、教育市场的形成与发展

二、教育市场的划分与界定

三、教育市场的特征

四、教育市场发展趋势

第三节 教育市场供求分析

一、全国教育事业概况

二、教育市场供求与竞争

三、教育细分市场现状

第二章 教育市场经纪人概述

第一节 教育市场经纪人的概念及分类

一、教育市场经纪人概念

二、教育市场经纪人分类

三、教育市场经纪人类型

第二节 教育经纪的基本特征与业务范围

一、教育经纪的基本特征

二、教育市场经纪人的业务范围与服务方式

第三节 教育市场经纪人的作用、地位、权利和义务

一、教育市场经纪人的作用和地位

二、教育市场经纪人的权利和义务

第四节 教育市场经纪人的管理

一、教育市场经纪人管理概述

二、解读教育市场经纪人执业资格认证条件

三、解读教育市场经纪人的注册登记及管理

四、教育市场经纪人的经纪活动须知

第三章 修炼自己——教育市场经纪人必备的条件

第一节 教育市场经纪人必备的职业素质

一、热爱教育事业

二、诚信至上

三、遵纪守法

四、强烈的责任感

五、职业礼仪

第二节 教育市场经纪人的心理素质与身体素质

一、心理素质

二、身体素质

第三节 教育市场经纪人的知识构成与技能素质

一、知识构成

二、技能素质

第四章 教育市场经纪人的业务技巧与营销能力培养

第一节 开展教育经纪业务活动的原则

一、制定恰当的经纪目标和业务发展规划

- 二、开展经纪业务活动必须要找准业务对象
- 三、充分利用国家政策，不断开发新的教育经纪项目
- 四、做好资格和履约能力审查工作
- 第二节 教育市场经纪人业务技巧和营销能力的培养
 - 一、教育市场经纪人业务技巧和营销能力的培养途径
 - 二、教育市场经纪人应具备的业务技巧和营销能力的培养
- 第五章 教育市场营销管理过程
 - 第一节 分析市场机会
 - 一、分析企业自身情况
 - 二、分析外界环境
 - 第二节 研究和选择目标市场
 - 一、市场细分
 - 二、选择目标市场
 - 三、市场定位
 - 第三节 制定市场营销策略
 - 一、制定市场营销策略
 - 二、设计营销组合
 - 三、制定市场营销计划
 - 第四节 组织、执行和控制市场营销活动
 - 一、市场营销活动的组织
 - 二、市场营销计划的执行
 - 三、市场营销活动过程的控制
- 第六章 教育经纪运作程序
 - 一、接受委托
 - 二、签订经纪委托协议
 - 三、寻找交易的相对方（合作伙伴）
 - 四、业务洽谈
 - 五、促成交易
 - 六、获取佣金
 - 七、整理、总结并评估经纪活动（管理）
- 第七章 教育经纪合同
 - 第一节 教育经纪合同的基本原则
 - 一、教育经纪服务的基本原则
 - 二、教育经纪服务原则的主要内容
 - 第二节 教育经纪合同概述
 - 一、教育经纪合同的概念
 - 二、教育经纪合同的种类
 - 三、教育经纪合同的主要内容、条款
 - 四、教育经纪合同的签订与执行
 - 第三节 教育经纪合同范本
 - 一、教育经纪合同简本
 - 二、教育经纪合同正式范本
- 第八章 教育经纪业务风险及其规避
 - 第一节 教育经纪风险概述
 - 一、教育经纪风险概念
 - 二、教育经纪风险的基本特征
 - 三、教育经纪风险的主要类型
 - 第二节 教育经纪风险管理
 - 一、教育经纪风险管理模式

二、教育经纪风险应对心态与技巧

第九章 教育经纪实务分析

第一节 教育市场经纪人创业案例评析

第二节 教育经纪公司创业实务

一、教育市场宏观背景

二、教育经纪项目比较分析与选择

三、教育经纪公司定位及业务模式选择

四、本地区教育经纪市场潜力分析

五、教育经纪公司组织与管理

六、营销推广策略

主要参考文献

后记

《教育市场经纪人》

精彩短评

- 1、任何一个行业的市场化,都离不开市场经济发展规律,教育也是如此。既然有市场存在,就离不开经纪人这一群体。而教育市场经纪人这一本书阐述的正是从事教育市场的经纪人所必须具备的条件,以及中国教育市场现状的分析。是市场化教育工作者必读的一本好书。
- 2、不过这是一个值得探讨的新领域。
- 3、这本书给出了教育市场工作人员一个未来的发展方向,同时也给出了教育市场人的规范,是一本不可多得的书
- 4、理論居多,而且多是基礎的市場及營銷理論,寫得很籠統。我覺得與其他營銷書籍分別不大,只是用了教育市場來包裝。

《教育市场经纪人》

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.tushu111.com