

《生意通》

图书基本信息

书名：《生意通》

13位ISBN编号：9787504827388

10位ISBN编号：750482738X

出版时间：1997-07

出版社：农村读物出版社

页数：209

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

书籍目录

目录

第一章 商情通

一 为什么要通“商情”

二 农民怎样通商情

1. 进市选行讲“十宜”

2. 人行为商明“十事”

3. 通行稳商具“十德”

4. 熟行精商知“十谋”

第二章 市场通

一 市场的形成与发展

二 市场的分类与选择

1. 消费品市场

2. 生产资料市场

三 市场的预测

第三章 信息通

一 什么叫信息

二 信息的用途

三 信息的搜集

1. 信息的来源

2. 信息的通道

3. 信息的搜集

四 信息的调查

1. 调查的步骤

2. 调查的途径

五 信息的利用

1. 归类整理

2. 分析对比

3. 投入试验

4. 准确预测

第四章 商品通

一 什么是商品

二 商品的特点

1. 价值与价格的统一

2. 价格的品种类别

3. 品质与价值的对等

4. 等级与价格的一致

5. 包装与商品升值

三 合格商品的生产

1. 广开生产门路

2. 农产品的生产加工

3. 畜禽水产品的养殖与加工

4. 蔬菜的生产与加工

5. 其他产品的生产与加工

6. 生产与加工的原则

四 商品的上市与销售

1. 注意市场动向

2. 讲求商品特色

- 3.善于随机应变
 - 4.学会顺应销路
 - 5.商品价格要适中
- ## 五 商品的开拓与创新
- 1.开拓创新的必要性
 - 2.抓住“新”字辟货源
 - 3.顺应市场“试”与“选”

第五章 商路通

一 为什么要通商路

- 1.走向市场的需要
- 2.增加收入的需要
- 3.有利条件很多

二 通商路要先知商路

- 1.什么叫商路
- 2.农民闯商路的类型

三 广开商路的渠道

- 1.国营商业主导路
- 2.供销合作广阔路
- 3.厂家设点直销路
- 4.“实体”综合经营路
- 5.乡镇集体贸易路
- 6.个体经营补充路
- 7.“三资”企业新兴路
- 8.贸易批发市场路
- 9.贸工农经营一体路
- 10.农民自闯新商路

四 转换脑筋通商路

- 1.刷新观念
- 2.避开风险
- 3.合作联合

五 怎样选择商路

- 1.根据经营目的选择
- 2.根据经营品类选择
- 3.根据运销距离选择
- 4.根据储存时间选择
- 5.根据政策人心选择
- 6.根据自身素质选择

第六章 行情通

一 什么是行情

- 1.上市商品的多少
- 2.市场物价的高低
- 3.商品流量的大小

二 为什么要精通行情

- 1.有目标的发展生产
- 2.有成效地进行加工
- 3.有效益地开展经营

三 怎样精通行情

- 1.耳勤多听
- 2.眼勤多看

3.口勤多问

4.脑勤多思

四 如何运用行情

1.动手要早

2.动作要快

3.经营要活

第七章 消费通

一 什么是消费

二 消费的变化

1.消费变化的三个阶段

2.影响消费变化的因素

三 生意活动对消费的制约关系

1.流通对消费的制约

2.消费对生意活动的影响

3.生意必须为消费服务

四 消费政策与商业经营

1.什么是消费政策

2.消费政策对商业经营的作用

3.我国现阶段的消费政策

五 生意活动如何适应消费

1.适应消费对象

2.适应消费目的

3.适应消费环境

第八章 储运通

一 什么是储运

1.现代储运手段

2.现代储运形式

二 为什么要进行商品储运

1.为了实现商品价值

2.为了解决产销矛盾

3.为了解决季节消费

4.为了防止灾情发生

5.为了增加农业收益

6.为了稳定调节市场

三 商品储运设施

1.商品储存设施

2.仓库类型选择

3.商品运输设施

四 储运的科学方法

1.严格进出手续和交接办法

2.储运商品的养护

3.储运设备的管理与维修

五 怎样合理运输

1.什么是不合理运输

2.怎样合理运输

六 怎样做好储运业

1.充分利用丰富的储运资源

2.建设储运设施

3.发挥现有设施功能

4.防止储运事故

5.做好商品包装

第九章 外贸通

一 外贸与农民的关系

1.什么是外贸

2.搞外贸的好处

3.农民能搞外贸吗

二 外贸的基本程序

1.外贸的“交货”

2.外贸的付款

3.外贸的程序

三 怎样签订外贸合同

1.品质条款

2.数量条款

3.包装条款

4.价格条款

5.装运条款

6.保险条款

7.支付条款

8.检验条款

9.索赔条款

10.不可抗力条款

11.仲裁条款

四 学会和各国人做生意

1.美国人和英国人

2.欧洲人

3.北欧人

4.东亚人

5.阿拉伯人

6.拉丁美洲人

第十章 管理通

一 什么叫管理

二 为什么要学会管理

三 生意管理包括什么内容

1.进货管理

2.销售管理

3.服务管理

4.商品储存管理

5.商店财务管理

四 要经商就得做个管理通

第十一章 法规通

一 经商必须通法规

二 经商要学会合同法

1.什么是合同

2.什么买卖需要订合同

3.经济合同的内容

4.签订经济合同的形式

5.怎样使合同合法

6.签订经济合同的程序和方法

7. 订立经济合同的原则

三 经济合同纠纷的调解和仲裁

四 谈判合同的方法和策略

1. 不可轻信对方
 2. 兼顾双方利益
 3. 要善于打破谈判僵局
 4. 最佳替代选择
 5. 合同双方要建立伙伴关系
 6. 怎样与强大对手谈判
 7. 运用灵活有效的谈判技巧
- 结束语

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