

经纪人

JING JI REN

经纪公司是以经纪人为主体，通过经纪人进行商品交易而依法成立的公司。经纪人或经纪公司就是为买卖双方牵线搭桥，从中赚取佣金。起一种中介作用的中间商。经纪人或经纪公司本身并不买卖什么商品，只是为别人买卖商品提供信息和服务。这种服务是中介性质的。买卖双方由于经纪人的服务而实现商品的买卖。

北京工业大学出版社

◆陈冠任◎主编◆

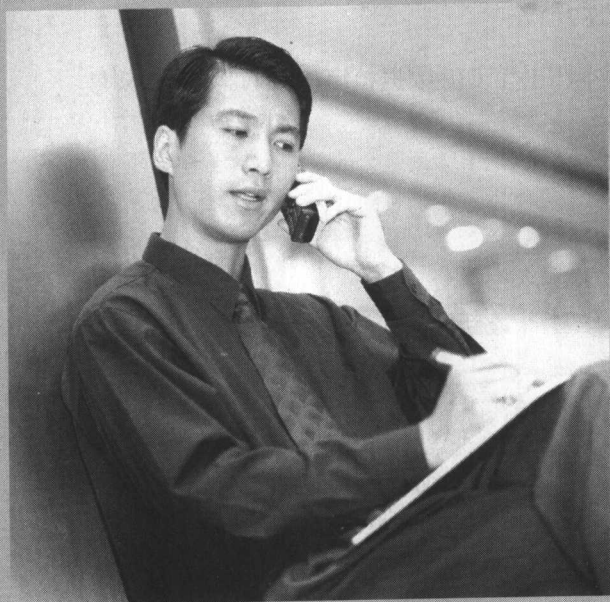
ZUIXIN JINGJIREN ZHONGJIE CAOZUO YU PEIXUN QUANSHU

最新
经纪人中介操作与培训全书

最新经纪人

中介操作与培训全书

陈冠任 主编



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

最新经纪人中介操作与培训全书/陈冠任主编.—北京:北京工业大学出版社,2004.8

ISBN 7-5639-1368-8

I.最… II.陈… III.经纪人-基本知识

IV.F713.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 041769 号

最新经纪人中介操作与培训全书

陈冠任 主编

★

北京工业大学出版社出版发行

邮编:100022 电话:(010)67392308

各地新华书店经销

北京秋豪印刷有限公司印刷

★

2004年8月第1版 2004年8月第1次印刷

787 mm×960 mm 16开本 25.25印张 323千字

ISBN7-5639-1368-8/F·165

定价:33.00元

前 言

尽管我国在很早以前就出现了掮客、牙人等中介人，但是，经纪中介业的兴起是近几年的事情。目前，经纪公司的涌现与繁荣已经成为了市场经济大潮中的另一风景。

然而，办好一个经纪公司并不是一件很容易的事情，各种黑中介、非法中介把经纪中介业弄得声名狼藉，就是一个正规的经纪公司，如何管理得好、经营得好，也心中没底，有的甚至受黑中介、非法中介的影响而陷入经营管理的迷途。经纪中介投资少、利润高，不仅发展潜力巨大，也是一个很受欢迎的行业。一个有所为的经纪公司如何把公司办好做强做大做优？这是许多经纪公司迫切需要解决的问题。但是，目前关于经纪公司经营、管理方法和技巧的书并不多。本书试图在如何经营、管理好经纪公司上做文章，为经纪公司的运作提供一些可行的操作之路。

全书注重内容的全面，共选择了31个类别的经纪公司，总结了它们在经营管理上的一些技巧性东西，具有一定的可操作性和实用性。

前

言

目 录

目

录

第一篇 经纪公司,你是谁

1. 经纪人——交易双方的媒介 (2)
2. 经纪的名声以前并不好 (2)
3. 经纪——不同于其他的职业 (3)
4. 经纪公司 (4)
5. 经纪公司的分类 (4)
6. 经纪中介的分类 (5)
7. 经纪公司应该承担的法律 responsibility (5)
8. 经纪公司传递信息、沟通渠道的作用 (6)
9. 促进商品流通和销售 (7)
10. 保护委托人的权益 (7)
11. 方便人民的生活 (8)
12. 经纪公司的佣金 (8)
13. 经纪公司按百分比提取的佣金 (9)
14. 计算按百分比提取佣金的基础 (9)
15. 确定佣金率 (10)
16. 佣金的提取 (11)
17. 统一费率佣金 (12)
18. 净值委托佣金或残值委托佣金 (12)
19. 获取佣金的前提 (13)
20. 佣金的来源 (14)
21. 分期付款销售中的佣金取得 (14)
22. 经纪公司的方法和策略 (15)
23. 谈判十分重要 (15)

目 录

24. 阿尔弗雷德·阿·润的谈判之道	(15)
25. 经纪公司的经营术	(16)
26. 经纪公司的推销原则	(17)
27. 经纪业务的获取	(18)
28. 经纪公司在获取经纪业务中应注意的问题	(18)
29. 提供代理服务	(19)
30. 寻找买主或卖主	(20)
31. 让顾客购买其买得起的商品	(20)
32. 介绍情况简明、诚实,不掩盖真相	(21)
33. 适当地“吹捧”顾客	(21)
34. 将商品的有关资料展示给可能的买主	(22)
35. 详细了解顾客的各种有关情况	(22)
36. 把握时机,敲定交易	(22)
37. 判断交易时机	(23)
38. 小心谨慎,争取最后胜利	(24)
39. 重视做广告	(25)
40. 做人名广告	(25)
41. 做机构广告	(26)
42. 做具体项目广告	(27)
43. 广告媒介	(27)
44. 做广告的原则	(27)
45. 广告策划代理商	(28)

第二篇 房屋租赁中介公司

1. 房屋租赁	(30)
2. 房屋租赁中介公司的工作内容	(30)
3. 房屋租赁的特点	(30)
4. 房屋租赁六大步骤	(30)
5. 帮助租赁双方签订房屋租赁合同	(31)
6. 进行正式登记	(31)
7. 无资质“借题发挥”	(32)
8. 发布虚假信息、骗取中介费的伎俩	(32)

目 录

9. 对房源进行核实	(32)
10. 给顾客诚信的感觉	(33)
11. 房屋租赁中介的骗术	(34)
12. 注意房源的可靠性、有效性	(35)
13. 做广告要适度	(35)
14. 少承诺,多服务	(35)
15. “万套房源”的虚假广告	(36)
16. 利用“房虫儿”,让他们当准经纪人	(36)
17. 防止被房东和租房人撇开	(37)
18. 避免骗“押金”的嫌疑	(37)
19. 运用法律维护自身利益	(37)
20. 房屋租赁中介要正规	(38)
21. 规范化运作需要完善的操作程序	(39)
22. 不勉强挤入住宅租赁中介市场	(39)
23. 利用网站进行租赁中介	(40)
24. 房屋租赁中介要做到的五条	(40)

第三篇 房地产经纪公司

1. 房地产经营——最古老的行业之一	(42)
2. 房地产业需要经纪公司	(42)
3. 帮助卖方获得好价钱	(43)
4. 帮助买方减少风险	(43)
5. 为房地产开发商提供价格参考	(44)
6. 房地产交易的经纪业务	(44)
7. 经纪时的注意事项	(44)
8. 房地产委托协议包括的项目	(45)
9. 房产买卖的经纪	(45)
10. 房地产抵押经纪的形式	(46)
11. 房地产抵押经纪	(46)
12. 房产典当	(47)
13. 房产典当的中介	(47)
14. 房产互换的经纪	(48)

目 录

15. 进行房产互换的经纪	(48)
16. 房地产经纪公司面临的竞争	(48)
17. 房地产经纪人的资质条件	(49)
18. 房地产中介服务	(49)
19. 房地产中介服务人员的资格管理	(49)
20. 设立房地产中介服务机构的条件	(50)
21. 设立房地产中介服务机构的登记手续	(50)
22. 房地产中介服务合同包括的六项内容	(51)
23. 房地产中介经纪公司的管理	(51)
24. 房地产中介服务人员不得有的行为	(51)
25. 二手房交易乐于由经纪公司代理	(52)
26. 经纪公司经纪二手房应提供的服务	(52)
27. 进行二手房中介应具备的条件	(53)
28. 房产经纪人应具备的“五项全能”	(53)
29. 签房屋买卖合同要堵住的五个黑洞	(54)
30. 网上中介——广阔天地大有可为	(55)
31. 网上房展	(56)
32. 网上房屋拍卖	(56)
33. 分析房产广告	(57)
34. 代理和中介的区别	(58)
35. 优秀房屋经纪中介公司的特点	(59)
36. 发展商选择的房屋经纪中介	(59)

第四篇 信息咨询经纪公司

1. 信息服务	(62)
2. 信息咨询经纪公司	(62)
3. 信息咨询经纪公司的开办	(62)
4. 信息咨询的内容	(63)
5. 信息咨询公司的运营管理技巧	(63)
6. 经济效益取决于人才资源的智能效益	(64)
7. 企业聘请管理咨询公司的原因	(64)
8. 石化行业咨询公司的咨询服务	(65)

9. 统计信息咨询服务的内容	(66)
10. 开办统计师事务所或统计信息 咨询公司的条件	(66)
11. 统计师事务所或统计信息 咨询公司的业务活动	(67)
12. 工程咨询	(67)
13. 工程咨询经纪公司的业务	(67)
14. 咨询公司的员工培训	(68)
15. 麦肯锡管理咨询公司的“学徒制”	(68)
16. 信息咨询公司吸引顾客的五大招数	(69)
17. 设立网络信息咨询公司的注册资本	(70)
18. 设立网络信息咨询公司对出资的规定	(70)
19. 设立网络信息咨询公司需要的费用	(70)
20. 设立网络信息咨询公司的登记注册程序	(71)
21. 把准客户的脉	(71)
22. 最容易忽视的成功技巧	(72)
23. 与客户成立合资公司	(72)
24. 咨询公司卖的“产品”	(72)
25. 点子公司失败的原因	(73)
26. 不争功诿过	(74)
27. 避免成为企业内部“权力斗争”的工具	(74)
28. 防范“大师”、“半仙”类的人物	(74)
29. 获取客户的秘诀——实现高层对接	(75)
30. 加大项目的推进工作	(75)
31. 如何做“医生”	(75)
32. 十少十多——提升咨询价值	(76)
33. 最佳超常发展模式——“三级跳”	(77)
34. “新华信”的“三级跳”	(78)
35. 经营点子公司的注意事项	(78)
36. 信息咨询公司的信息检索服务步骤	(79)
37. 为境外客商提供投资咨询及中介代理服务	(79)
38. 境外企业资信调查的内容	(80)
39. 中介咨询调查的三个方面	(80)
40. 了解企业内部的基本情况	(81)

目

录

目

录

41. 了解社会公众对组织的认识、看法和评价	(81)
42. 进行多方面组织形象调查	(82)
43. 进行经纪调查	(82)
44. 资料的整理和分析	(83)
45. 项目的可行性分析	(84)
46. 开展项目咨询的方法	(85)
47. 开展项目咨询的注意点	(86)
48. 开展项目咨询的原则	(87)
49. 咨询计划书的编制	(88)

第五篇 出国留学中介公司

1. 自费出国留学中介	(90)
2. 自费出国留学中介服务公司的开办	(90)
3. 出国留学中介服务的业务范围	(90)
4. 出国留学中介提供的服务	(91)
5. 留学中介服务协议的撰写	(92)
6. 留学中介公司客户对象的年龄段	(94)
7. 留学消费者知晓中介机构的途径	(94)
8. 留学中介公司的支出费用	(95)
9. 留学中介不能“放长线钓大鱼”	(95)
10. 不要用汇率蒙人赚黑钱	(96)
11. 不要在合同上玩猫腻	(96)
12. 不要“拍胸脯担保”经营范围外的事项	(97)
13. 不要玩文字游戏	(97)
14. 受欢迎的留学中介服务	(97)
15. 把留学中介服务延伸至境外	(98)
16. 留学中介找到国外代理学校的步骤	(99)
17. 第一次给国外学校发代理函	(100)
18. 留学中介公司与外国学校进行 代理签约需要的时间	(100)
19. 留学中介公司代理学校的数量	(100)

20. 帮助学生择校	(101)
21. 正确对待客户按学校排行榜排名择校	(101)
22. 国外代理学校必须是正规的学校	(102)
23. 借鉴日本、中国台湾同行经验	(103)
24. 起桥梁作用的境外服务	(103)
25. 为学生规划留学人生	(104)
26. 给学生诚信的印象	(104)
27. 充当“监护人”的角色	(105)
28. 留学中介成本问题	(105)
29. 留学中介公司的收费	(106)
30. 留学中介的发展	(106)
31. 我国学生主要留学的国家	(106)
32. 金吉列出国留学咨询服务公司的新招式	(107)
33. 北京留学中介的运作方式	(108)
34. 留学中介打广告的技巧	(108)
35. 申办出国留学中介服务应报送的材料	(110)

目

录

第六篇 职业介绍所(中心)

1. 职业介绍	(112)
2. 做好失业者分析	(112)
3. 选择办公地点	(112)
4. 搞好内部装修	(113)
5. 有一定的外部布置	(113)
6. 给人以正规的感觉	(113)
7. 应配备的工作人员	(114)
8. 招聘职员的原则	(114)
9. 开办职业介绍所的规定	(115)
10. 在具体工作环节上把好关	(115)
11. 民办职业介绍机构的申办	(116)
12. 民办职业介绍机构的申办条件	(116)

目

录

第七篇 人才咨询公司

1. 人才咨询 (118)
2. 人才咨询公司的业务 (118)
3. 常规人力资源管理咨询的内容 (118)
4. 人才评价“三步曲” (119)
5. 项目实施中的人力资源管理咨询工作 (119)
6. 人才测评 (119)
7. 人才测评的方法 (120)
8. 人才测评的流程 (120)
9. 对人才咨询顾问的资格要求 (120)
10. 人才咨询顾问必须具备的六“会” (121)
11. 国外对咨询人员经验的要求 (121)
12. 培训新的人才咨询顾问的目的 (122)
13. 新的人才咨询顾问的培训内容 (122)
14. 人才咨询顾问的培训 (123)
15. 人才咨询顾问的深造和发展 (123)
16. 雷文公司的人才招聘程序 (124)
17. 确定选人标准 (124)
18. 对选聘总经理进行测试 (125)
19. 咨询公司与企业的关系——搭档 (125)
20. 在尽量短的时间内解决问题 (126)

第八篇 劳务中介公司

1. 劳务中介 (128)
2. 劳务中介要吸引求职者 (128)
3. 不可挂羊头卖狗肉 (129)
4. “过堂”的职业中介不可做 (129)
5. “会员制”揭秘 (130)

6. 联网行骗,交费培训不可取	(131)
7. 南京的“流行人才专卖店”卖什么	(131)
8. 组织“农民蓝领”进行劳务输出	(132)
9. 搞好农村劳务输出	(132)
10. 国际劳务合作	(133)
11. 国际劳务合作的形式	(133)
12. 国际劳务输出的方式	(134)

目

第九篇 猎头公司

1. 猎头公司	(136)
2. 猎头公司的“神秘信道”	(136)
3. 浩竹猎头公司建立的人才储备库	(136)
4. 猎头公司收取的佣金	(137)
5. 猎头公司最好低调一些	(137)
6. 君子爱“才”,取之有道	(138)
7. 遵循日本猎头行业的“行规”	(138)
8. 宁精勿杂、宁缺勿滥的要求	(138)
9. 猎头公司的四大戒条	(139)
10. 小机构、大网络	(139)
11. 依靠专业人员更有效	(140)
12. 寻访成功率不可能 100%	(140)
13. 不能“英雄不问出处”,先不择手段 .	
发了财再说	(140)
14. 猎头公司的服务程序	(141)
15. 猎头公司给候选人打电话	(141)
16. 候选人关心的问题	(141)
17. 一半以上猎头业务来自 IT	(142)
18. 猎头守则	(142)
19. 猎头流程	(143)
20. 猎头公司收取的费用及费用支付方式	(144)
21. 猎头公司追寻的猎物	(144)

录

22. 猎手搜寻猎物的方式 (145)
23. 光辉国际的 ICCJ 评估方案 (145)

第十篇 人才求职招聘网站

目

录

1. 人才招聘网站 (148)
2. 网络招聘的优势 (148)
3. 好的人才网站的标准 (149)
4. 网络招聘新观念——简历按格式自动分类 (149)
5. “网站+报纸招聘专刊+猎头公司”模式 (150)
6. 市场需求旺盛 (150)
7. 增值服务——盈利的关键 (150)
8. 增值服务——盈利的“模式” (151)
9. 招聘网站——“网才”易，“猎头”难 (152)
10. 人才招聘网站应该着力解决发展的瓶颈 (152)
11. 内地招聘网站做不大的原因 (152)

第十一篇 婚姻介绍所

1. 婚姻介绍所 (154)
2. 要选好办公地址 (154)
3. 搞好内部装修 (154)
4. 婚姻介绍所的外部布置 (155)
5. 需准备的办公用品 (155)
6. 婚姻介绍所的工作人员 (155)
7. 好“红娘”的特点 (155)
8. 婚介要保密 (156)
9. 填表与谈话 (156)
10. 在第一次选择中扮演指导者 (157)
11. 要记住去追踪调查 (157)
12. 婚介的工作程序 (158)
13. 要提高警惕 (158)

目

录

- 14. 搞“婚托”得不偿失 (158)
- 15. “鸳鸯缘”的婚介法宝 (159)
- 16. 婚介新招 (159)
- 17. 非法婚介变脸求存 (160)
- 18. 虚假征婚广告 (160)
- 19. 常见的婚介陷阱 (161)
- 20. 发布征婚广告要带证件 (161)
- 21. 合法婚姻介绍机构成立的条件 (161)
- 22. 大连婚介人员的“实名制” (162)

第十二篇 会计事务所

- 1. 会计事务所 (164)
- 2. 申请注册会计师的步骤 (164)
- 3. 注册会计师的取消 (165)
- 4. 注册会计师事务所的业务 (165)
- 5. 注册会计师执行业务时的权利和义务 (165)
- 6. 不能出具审计业务报告的情形 (166)
- 7. 出具审计业务报告时的禁止行为 (166)
- 8. 开办会计师事务所的条件 (167)
- 9. 设立会计师事务所可以选择的形式 (167)
- 10. 申请设立会计师事务所需报送的文件 (168)
- 11. 会计事务所内部机构的设置 (168)
- 12. 会计师事务所开业后必须做好的几件事 (169)
- 13. 注册会计事务所应该履行的职责 (169)
- 14. 独立性——会计师事务所的灵魂 (170)
- 15. 会计师事务所的会计咨询和服务业务 (170)
- 16. 把咨询服务作为事务所新的增长点 (171)
- 17. 规范服务,提高服务质量 (171)
- 18. 开拓会计咨询和服务业务 (172)
- 19. 德勤公司谈在人才战中取胜的方法 (173)
- 20. 谨慎对待“飞来”的异地大业务 (173)
- 21. 会计师事务所应对造假者说“不” (174)

目 录

- 22. 如何对造假者说“不” (174)
- 23. 不能出具不实验资报告 (175)
- 24. 开具虚假验资证明要替人还债 (175)

第十三篇 律师事务所

- 1. 律师事务所 (178)
- 2. 对律师执业的要求 (178)
- 3. 律师执业的条件 (179)
- 4. 申请律师执照的条件 (179)
- 5. 申请领取律师执业证书应提交的资料 (179)
- 6. 不能执业律师的人员 (180)
- 7. 律师事务所的类型 (180)
- 8. 律师在律师事务所可以从事的业务 (180)
- 9. 律师能为聘请人做的工作 (181)
- 10. 律师在执业活动中不得有的行为 (181)

第十四篇 家政服务公司

- 1. 家政服务公司 (184)
- 2. 筹备建立家政公司 (184)
- 3. 家政服务公司的运营管理 (185)
- 4. 家政中介不要用“托” (185)
- 5. 提供孕妇母婴特殊护理服务 (185)

第十五篇 保姆中介公司

- 1. 保姆中介公司 (188)
- 2. 保姆中介有前途 (188)
- 3. 要重视对保姆的培训 (188)
- 4. 月嫂的挑选 (189)

目 录

5. 月嫂要有操作经验 (189)
6. 保姆中介公司要对两头讲信用 (189)
7. 瞄准高档保姆市场 (190)
8. 中介要看健康证 (190)
9. 规范保姆公司 (191)
10. 保姆专业化也能挣高薪 (191)
11. (深圳)保姆上岗须评职称 (192)
12. 保姆公司要防止黑中介骗钱作祟 (193)
13. 保姆、中介不能演“双簧” (193)
14. “洋保姆”登陆中国沿海城市 (194)
15. “洋保姆”中介面向的人群 (194)
16. 引进“洋保姆”的手续 (195)
17. 在英国当保姆还得考试 (195)
18. 中介把关,雇主放心 (196)

第十六篇 保洁公司

1. 保洁公司 (198)
2. 保洁公司的保洁工作 (198)
3. 开拓保洁业务 (198)
4. 各类地毯的清洗保洁 (199)
5. 上门“开荒”——热门的保洁项目 (199)
6. 上门“开荒”的内容 (200)
7. 专业化服务,标准化作业 (200)
8. 上门服务,安全第一 (201)
9. 注意爱惜客户的物品 (201)
10. 新材料,要求保洁走向高科技 (202)
11. 汽车保洁,大有可为 (202)
12. 把业务拓进政府 (202)
13. 地面的性质不同,清洗的方法不同 (203)
14. 墙面的种类 (203)
15. 玻璃的清洗 (203)
16. 地毯的清洗 (204)