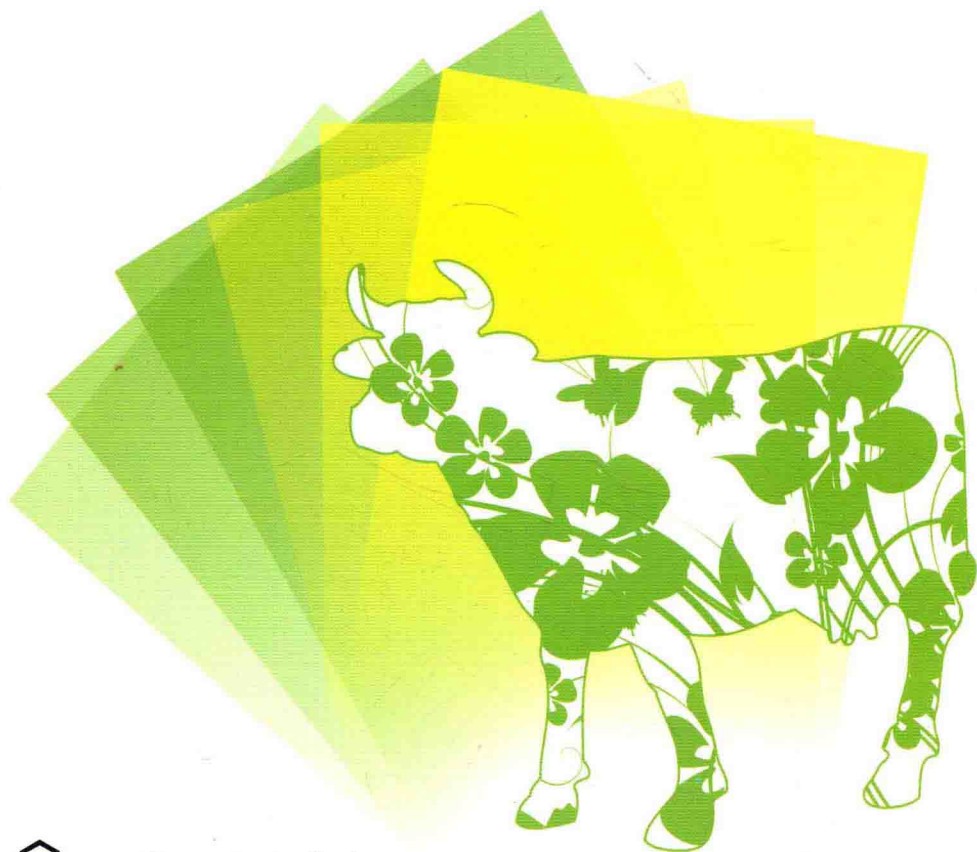


农村干部教育·农村经济综合管理系列图书

NONGCUN JINGJIREN

农村经纪人

徐西莹 耿鸿玲 主编



化学工业出版社

农村干部教育·农村经济综合管理系列图书

NONGCUN JINGJIREN

农村经纪人

徐西莹 耿鸿玲 主编



化学工业出版社

· 北京 ·

《农村经纪人》将培育、发展农村经纪人纳入课程体系，组织农村综合经济专家、教师，在进行广泛的调查和研究的基础上编写而成。内容主要包括：认知农村经纪人、农村经纪人基本知识、农村经纪人的经纪运作及农村经纪合同、农村经纪人的业务知识、农村经纪人的业务技能、农村经纪人的从业资格、农村经纪人的登记与监督管理七大模块。本书理论结合实际案例，通俗易懂，对于培养一批懂市场、会营销、能谈判的农村经纪人队伍，对于扩大农村市场发展，提高农民收入，改善农村文化环境具有重要的作用。

《农村经纪人》可供适应现代农业发展和新农村建设要求的新型职业农民、农村经纪人以及农村基层干部和有志于农村经纪这一行业的人员使用或参考。

图书在版编目 (CIP) 数据

农村经纪人/徐西莹, 耿鸿玲主编. —北京: 化学工业出版社, 2015. 9

农村干部教育·农村经济综合管理系列图书

ISBN 978-7-122-24686-8

I. ①农… II. ①徐…②耿… III. ①农村经济-经纪人-技术培训-教材 IV. ①F321

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 165923 号

责任编辑: 迟 蕾 李植峰

文字编辑: 谢蓉蓉

责任校对: 宋 玮

装帧设计: 刘丽华

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印 刷: 北京云浩印刷有限责任公司

装 订: 三河市瞰发装订厂

710mm×1000mm 1/16 印张 10 $\frac{1}{4}$ 字数 180 千字 2015 年 10 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 24.80 元

版权所有 违者必究

农村干部教育·农村经济综合管理系列图书

编审委员会

主任 伊立峰 王兴建

副主任 彭德举 耿鸿玲

总主编 彭德举

总主审 石 晶

成 员 (按姓名汉语拼音排序)

边静玮 段会勇 耿鸿玲 彭德举 石 晶

唐巍巍 王兴建 伊立峰

《农村经纪人》编写人员

主 编 徐西莹 耿鸿玲

副主编 唐巍巍 姬长瑞 李 群 贾凡珩

编 者 (按姓名汉语拼音排序)

耿鸿玲 何伯洪 姬长瑞 贾凡珩 李 群

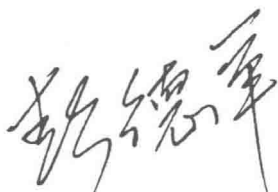
梁 岩 刘 峰 唐巍巍 徐西莹 姚凤娟

——>>> 序

我国现在已经进入建设全面小康社会的发展阶段，农村正在全面实现四个现代化，农村的发展在一个很长的阶段是全国工作的重点和难点。党和国家十分关心和重视农村、农业和农民问题，制订了一系列扶持农村发展的优惠政策。农村基层干部是党和国家政策的贯彻者、执行者，他们是党和国家联系农民群众的桥梁和纽带，他们素质的高低直接影响着农村发展的速度和农村的稳定。加强对农村基层干部进行系统的教育与培训是提升农村干部素质的重要手段和途径，为此山东省济宁市委组织部、山东省济宁市教育局、山东省济宁市高级职业学校、山东省济宁市农村干部学校、山东省济宁农村干部学院会同化学工业出版社出版组织编写了农村干部教育·农村经济综合管理系列图书。这对于丰富和完善农村干部学历教育、提高农村干部业务能力和素质能力具有重要意义。

这套图书是在总结十几年农村干部教育的改革创新实践经验的基础上编写的，同时吸收了山东省济宁市高级职业学校承担国家第三批改革发展示范校建设任务的有关成果。这套图书在编写时紧紧围绕解决当前农村党员干部队伍建设中存在的领导能力、致富带富能力、服务群众能力的提升需求，能够帮助农村基层干部改善工作方式方法，有助于培养优秀的农村党员干部和致富带头人。

这套图书内容十分丰富，涵盖了农村管理沟通实务、农村经纪人、农民专业合作社和家庭农场管理实务、农村应用文写作实务与农村社区文体等，都是当前农村工作中急需的知识和能力，针对性、实用性、操作性都很强。图书编写体例适应农村干部的特点，按实际工作任务划分模块，精心挑选了丰富的案例并进行分析，内容充实、通俗易懂、文字简洁，注重实用性、规范性，是一套在理念和体系上大胆创新的好图书。希望广大农村干部和农村经济综合管理工作者在使用这套图书时，提出宝贵意见和建议，我们将在再版修订时积极采纳。



——>>> 前言

农村经纪人作为农业生产和市场需求之间的桥梁，在农产品流通、农业技术和市场信息推广与交流等方面发挥着巨大的作用。正如中南大学湛浩教授所说：“农村经纪人懂农业、知农村，是农民的朋友；卷起裤腿是下田干活的农家好手；走进市场是衣冠楚楚、仪表堂堂、谈‘经’论‘纪’的谈判专家。他们一手把握住农业、农村的大需要，一手拥有农村经纪经营的技术、技巧，为农业发展、农村繁荣、农民增收服务。农村需要经纪人！”要实现城乡和农村经济社会的和谐稳定发展，加快社会主义新农村建设，重点在农业，难点在农民。培养一批懂市场、会营销、能谈判的农村经纪人，对于扩大农村市场发展，提高农民收入，改善农村文化环境具有至关重要的作用。

济宁市高级职业学校将培育、发展农村经纪人纳入课程体系，组织农村综合经济专家、教师，在进行广泛的调查和研究的基础上，理论结合实际案例，编写了本书。本书对农村经纪人的基本概念和原理进行了介绍；运用农业经济学知识描述农村经纪中介服务；以农村经纪业务实操为主、理论为辅的方法，研究、探讨农村经纪技术和技巧；用农村经纪实例或案例来讨论国家法律法规以及当前农村经济发展中的热点和难点问题，着重介绍各种经纪业务操作方法的运用。

本书共设7个模块、21个学习项目。其中模块一是对农村经纪人和有志于为农村经纪人的学生、农民等进行总体上的认知教育，明确农村经纪人的分类和作用，熟知我国的农村经纪业；模块二主要讲解农村经纪人需要具备的基础知识，包括法律地位、权利和义务及佣金；模块三主要讲解农村经纪人的经纪运作和农村经纪合同的签订；模块四主要对农村市场信息的搜集与处理的技术与方法以及建立客户关系与签约谈判的方法等农村经纪人业务知识进行了讲解；模块五分别讲解种植业经纪人、养殖业经纪人、农村科技经纪人、土地承包经营权流转经纪人、农村金融经纪人和农产品经纪人的业务操作技能；模块六主要讲解申请农村经纪资格人员应具备的条件以及如何合法经营；模块七主要讲解农村经纪人的登记与监督管理。

本书的编写不仅注重了知识性，而且充分注重了实用性。每个项目都是从

贴近学生的学业水平和社会经验的实例开始，深入浅出，逐步引入工作技能。本书适合培养适应现代农业发展和新农村建设要求的新型职业农民、农村经纪人以及农村基层干部和一些有志于农村经纪这一行业的人员使用或参考。

本书由徐西莹、耿鸿玲任主编，唐巍巍、姬长瑞、李群、贾凡珩任副主编，刘峰、梁岩、何伯洪、姚凤娟也参加了本书的编写。本书在编写过程中，得到了中共济宁市委组织部的的大力支持，济宁市高级职业学校副书记、副校长彭德举同志对本书的编写和修改进行了严格把关，在此表示衷心感谢！

由于时间仓促，编者水平有限，书中还存在疏漏和不尽合理之处，恳请读者批评指正。

编者

2015年6月

—>>> 目录

模块一 认知农村经纪人

- 项目一 农村经纪人的出现与农村经纪业 1
- 项目二 农村经纪人的分类 7
- 项目三 农村经纪人的作用 11

模块二 农村经纪人的基本知识

- 项目一 农村经纪人的法律地位 17
- 项目二 农村经纪人的权利和义务 20
- 项目三 农村经纪人的佣金 24

模块三 农村经纪人的经纪运作及农村经纪合同

- 项目一 农村经纪人的经纪运作 37
- 项目二 农村经纪合同的概述 43
- 项目三 农村经纪合同的签订 54

模块四 农村经纪人的业务知识

- 项目一 农村市场信息的搜集与处理 63
- 项目二 农村经纪人的业务谈判 70

模块五 农村经纪人的业务技能

- 项目一 种植业经纪人 83
- 项目二 养殖业经纪人 90
- 项目三 农村科技经纪人 94
- 项目四 土地承包经营权流转经纪人 98
- 项目五 农村金融经纪人 105
- 项目六 农产品经纪人 108

模块六 农村经纪人的从业资格

- | | |
|----------------------|-----|
| 项目一 农村经纪人的综合要求 | 129 |
| 项目二 农村经纪人的合法经营 | 135 |

模块七 农村经纪人的登记与监督管理

- | | |
|----------------------|-----|
| 项目一 农村经纪人的登记管理 | 141 |
| 项目二 农村经纪人的监督管理 | 144 |

参考文献

模块一

认知农村经纪人

项目一 农村经纪人的出现与农村经纪业



案例导入

农村经纪人“带着”蔬菜走出国门

近日，张家口市宣化区河子西乡沙圪土达村农村经纪人王金亮与俄罗斯客商签订了一份200亩圆白菜的销售订单。截至目前，沙圪土达村村民种植的各种蔬菜，通过村里的20多名农村经纪人销往全国各地，并远销俄罗斯、蒙古等国家。“外国人也吃咱村种的菜”成为村民常挂在嘴边的话。

王金亮是沙圪土达村农村经纪人中的一员，也是该村的村主任。他介绍，这次与俄罗斯客商签订的200亩蔬菜销售订单并不是偶然，村里的农村经纪人每年都与国内外客商签订数十份类似的销售订单。王金亮认为，能够将蔬菜销往国外，与农村经纪人良好的信誉，以及同各地农村经纪人建起的“信息交流网”分不开。王金亮给村民算了一笔账，按照蔬菜的平均价格计算，村民通过农村经纪人每销售1公斤^①蔬菜可比自行售菜多收入0.1元。现在该村每年蔬菜产量一般在3.5万吨，其中95%的蔬菜通过农村经纪人实现外销，帮助村民增收300多万元，年人均收入达到5000元。

据了解，河子西乡沙圪土达村地处洋河北岸，全村560户1745人。蔬菜种植是该村的主要经济来源。早在20世纪90年代，村民种植的蔬菜靠自己销售，遇到市场行情不好时，大量的蔬菜滞留在村民手中白白烂掉。在这种情况下，农村经纪人应运而生。到目前为止，全村农村经纪人已发展到20多名，常年从事农村经纪业的有8名。由于要按照客商的要求组织货源，该村的蔬菜已经形成规模种植，蔬菜品种、质量也不断更新和提高。现在，该村已形成圆白菜、莴苣、豆角、

① 1公斤=1千克。

茄子等多种蔬菜生产基地，蔬菜种植面积由原先的几百亩扩大到 2000 亩。

为了进一步规范农村经纪人队伍，沙圪土达村目前正筹备成立农村经纪人协会，希望通过协会逐步提高农村经纪人的整体素质，使农村经纪人不断拓宽市场范围，增强对周边村庄乃至区县的辐射功能。（案例来源：河北农业信息网，2010-03-05）

启示：沙圪土达村能够将蔬菜销往国外，与农村经纪人良好的信誉，以及同各地农村经纪人建起的“信息交流网”分不开。

思考：1. 什么是农村经纪人？

2. 作为村干部或村两委成员如何理解农村经纪人？

一、农村经纪人的概念

认识农村经纪人，要从了解经纪人开始。

1. 经纪人的含义

经纪人是指经纪活动中以收取佣金为目的促成他人交易而从事代理服务的中间人。按我国《辞海》的说法，是买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人。1995 年 10 月 26 日国家工商行政管理局颁布《经纪人管理办法》中指出：“本办法所称经纪人，是指依照本办法的规定，在经济活动中，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间，行纪或者代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。”

根据以上规定，可以从以下两点把握经纪人的内涵。

(1) 经纪人活动的目的是获取佣金。佣金也就是俗称的跑腿费、服务费，这是因为经纪人为交易双方提供了交易的信息、人员服务、交易场所、仓库或运输等服务而得到的报酬。

(2) 经纪人在整个交易中充当的是中间人。一般来说，经纪人是为促成他人商品交易，在委托方和合同方订立合同时充当订约居间人，为委托方提供订立合同的信息、机会、条件，或者在隐名交易中代表委托方与合同方签订合同的经纪行为而获取佣金的依法设立的经纪组织和个人。

2. 农村经纪人的含义

农村经纪人这个概念，是《中共中央、国务院关于做好 2000 年农业和农村工作的意见》（中发〔2000〕3 号）中提出的。文件提出：“改革以来日益活跃的农民经纪人队伍和各种形式的民间流通组织，是搞活农产品流通的重要市场中介，是推动农业结构调整的一支重要力量。”另外，农业部发布的《全国农业和农村经济发展第十个五年计划（2001—2005）》中指出：“要积极引导、扶持和发展由农民自愿组织起来的专业协会、产销服务队、专业合作社等多种形式的农民专业合作经济组织，大力发展和规范农民经纪人队伍。”

农村经纪人是一种特殊形式的经纪人，是指活跃在农村经济领域，以收取

佣金为目的，在农业经济活动中从事农产品收购、储运、销售以及销售代理、信息传递、服务等中介活动的公民、法人和其他经济组织。通俗地讲，农村经纪人又叫涉农生意中间人，是指在农村流通领域撮合成交或直接组织农产品交易的人。他迎合了农业、农村和农民（三农）的发展需求，在厂商和农民、城市和农村之间筑起金色的经济桥梁。他是农村经济发展的必然产物，也是推动农民走向市场经济的重要力量。

二、农村经纪人的发展历程

我国历史上最早的农村经纪人大约出现在两汉时期，在西汉称为“驹侏”，之后演变为隋唐的“牙侏”、唐代的“牙人”、宋初的“牙人”、元朝的“舶牙”、明代的“官牙”和“私牙”、清代的“牙行”和“牙人”等。鸦片战争后演变为专门对外贸易的“洋买办”，甚至还发展为买办商。民国时期，随着股票和债券买卖的发展，在我国历史上首次出现了债券经纪人。

新中国成立初，我国政府对经纪人采取限制、取缔政策，规定经纪人在指定的场所进行交易，设立了全民和集体所有制的信托、经纪机构，兼营购销双方的居间业务。

新中国成立后逐渐取消了经纪人，特别是在1958年以后（高度集中的计划经济体制）。党的十一届三中全会以后，中国实行了改革开放的政策，商品生产和商品交换有了较大的发展。于是，经纪人又开始活跃在商品经济的历史舞台上，在发展社会主义市场经济的过程中发挥着越来越重要的作用。这20年中，我国经纪人的发展可以分为以下三个阶段。

1. 1979~1987年：打击限制阶段（地下经纪人阶段）

1981年6月8日，国务院颁布的《关于加强市场管理，打击投机倒把和走私活动的指示》和《批转关于加强工业品生产资料市场管理规定的通知》都将“黑市经纪”认定为投机倒把行为。1985年3月，国务院在《关于坚决制止就地转手倒卖活动的通知》中明确规定：不准经纪人牵线挂钩，从中渔利。

2. 1987~1992年：探索发展阶段（有计划的商品经济时期）

1987年召开的党的十三大提出，我国经济是有计划的商品经济。这极大地解放了人们的思想，提高了人们对与商品经济有着必然联系的经纪人的认识，我国经纪人进入了探索发展阶段。在这个阶段中，各地工商管理部门开始积极探索，试行对经纪人进行规范和管理，扶持经纪人的发展。特别是1990年以后，上海、深圳两地证券交易所的成立及我国期货市场开始试点，又一次提高了人们对经纪活动和投机的认识，经纪人得到了迅速的发展。

3. 1992年以后：保护规范阶段

1992年，邓小平南方谈话和党的十四大提出建立社会主义市场经济体制以后，彻底解放了人们的思想，我国经纪人进入了崭新的历史时期，各地陆续

制定出台了各种条例、规章及规范性文件，明确经纪人的法律地位，保护经纪人的合法权益，对经纪人进行监督管理，引导经纪人健康发展。为了进一步推动全国经纪人管理工作的开展，1995年11月13日，国家工商行政管理局颁布了我国第一部规范经纪人活动的全国性行政法规《经纪人管理办法》，为我国经纪人的健康发展奠定了基础。

历史实践证明：大力发展经纪人以及农村经纪人是市场经济发展本身的必然要求。

三、农村经纪业

认识农村经纪业，要从了解经纪业开始。经纪业是指为委托方和相对方“穿针引线”、“牵线搭桥”，提供信息、机会、条件，促成交易，从中获取佣金的中介服务业。经纪业虽不直接从事物质生产经营活动，但在市场经济条件下，凭借自身的信誉、拥有的专业知识，利用市场机制和掌握的市场供求信息为交易双方服务。这个表述表达了如下内涵。

(1) 经纪业不是生产行业，也不是消费行业，属于中介服务行业；经营的是智力劳动产品，即知识产品；在我国属于第三产业，在经济发达国家属于第四产业，即知识产业。

(2) 经纪业的服务客体（信息、机会、条件）是无形的，它是一种典型的无本经营，即无须固定资本或者流动资本。

(3) 佣金是智力劳动产品的价格，受法律保护。

由此可以得出，农村经纪业是指在农村经济活动中，以收取佣金为目的，为促成农业生物与其产前、产后工商业，以及在此基础上建立的管理体系与科教体系，而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的中介服务业。农村经纪业是社会商品经济发展的产物，有商品交换就有农村经纪服务业。

农村经纪业不是物质生产行业，是为实现“商品价值从商品体跳跃到金体上去”这个惊险的跳跃服务的中介行业；农村经纪业也不是消费行业，是为消费者实现消费提供服务，为其“穿针引线，牵线搭桥”的服务业。所以，农村经纪业源于农村商品经济的发展，同时又是促进农村商品经济发展的中介服务业。

农村经纪人是活跃在农村经济领域中办理委托事务而从事居间、行纪、代理等经纪活动，并收取一定报酬（佣金）的公民、法人、合伙体和其他经济组织。农村经纪业是农村经纪人从事居间、行纪或者代理等经纪业务所依托的服务产业体系。农村经纪人是从事农村经纪业的主体，农村经纪人成长与农村经纪业发展相辅相成、相互促进。农村经纪人和经纪业的出现，很好地适应了目前城乡市场衔接和商品流通的内在要求，开创了与以往完全不同的农村商品流

通模式，在搞活农村流通、引导生产、配置资源、发展经济等方面起到了积极的作用，成为我国农村不可或缺、日趋活跃的经济因素。

四、农村经纪业执业应该遵循的原则

1. 合法经纪的原则

农村经纪人在经纪业务中，必须恪守各种交易制度、法规，依法中介交易。所谓依法中介交易，一是指交易的品种必须合法；二是指经营手段必须合法。

(1) 交易品种合法。国家为使社会主义市场健康发展，各级政府依法对国内市场交易的内容、品种、流通、交易标准和规则等作了明确的规定。对于政府法律法规规定不允许他人经营的商品，农村经纪人一律不能进行贸易中介。

① 不参与国家专控专卖商品的贸易中介。为了把握经济发展的全局，往往会在某个特定的时期规定一些由国家专控专卖的商品。例如，烟草及其制品、军火、一些稀有金属和贵金属、尖端科学技术等都是专控专卖商品，农村经纪人不能参与这些商品的现货交易中介。

② 不参与假冒伪劣商品的贸易中介。经营假冒伪劣和有害的商品，是以损害消费者的利益为手段，以非法牟取暴利为目的的违法行为。这类商品的交易，严重破坏了政党的市场秩序，极大地损害了名牌产品的生产经营，坑害了消费者，最终使国家和消费者蒙受重大损失。因此，农村经纪人不仅不能参与假冒伪劣和有害的商品交易中介，而且要配合政府有关部门，与假冒伪劣和有害商品的生产者和经营者做坚决斗争。

③ 不参与走私商品的贸易中介。随着中国改革开放的不断深入和经济全球化的加速，国际贸易往来日益频繁，进入国内市场的国外商品会越来越多。一些不法分子采取内外勾结、官商勾结的手段，逃避检查、逃避关税。因此从价格上，同样的商品，进口低价“水货”，牟取暴利，冲击国内市场，干扰国内商品生产。为了维护国内市场秩序，维护国家和人民利益，农村经纪人应自觉抵制走私商品的贸易中介。

④ 不参与违禁物品的贸易中介。为了维护国家的尊严，保护人民群众的身心健康，政府规定一些物品不准在国内、国际市场上交易。例如，毒品、淫秽物品、国家重点保护的野生动物、重要文物、洋垃圾等，农村经纪人不能参与这些违禁物品的贸易中介。

(2) 中介手段合法。农村经纪人的中介手段也必须合法。所谓中介手段合法，是指农村经纪人在开展经纪业务过程中，经纪人与生产者、经营者之间应该平等地参与竞争。在平等竞争中以优质服务、良好信誉取胜，不能采取“吃请”、“索贿”、“行贿”等非法手段承揽经纪业务；不能勾结、利用黑社会势力夺取经纪业务。同时，对于采取非法手段取胜的现象给予抵制、揭露和斗争。

只有这样，农村经纪人才能在经纪市场中逐步树立起良好的形象，才能赢得客户的信赖。

2. 促进增产增收、发展农村经济的原则

(1) 引领农民进入大市场。农村经纪人应充分发挥自己市场信息灵通、流通渠道广的优势，千方百计地为农民及时提供可靠的市场信息，帮助农民分析市场走势，积极为农民生产的商品牵线搭桥，以市场为导向组织农民生产，把农民生产的零星商品集中起来，推向大市场。

(2) 推进农村经济结构合理调整。农村经济结构调整需要随市场经济的发展不断升级。因此，农村经纪人要从合理调整农村经济结构出发，结合自己的经纪活动，引导、帮助农民以市场需求为导向，以提高整体生产效益、增加农民收入为主要目的，合理配置资源，充分发挥资源优势，合理调整经济结构，促进农村经济持续稳定发展。

(3) 加速农产品和生产资料的流通。由于生产资料的生产、流通、存储及使用等比较复杂，一家一户无论是在选购上还是在使用上都要耗费很大的精力，还难以及时满足生产的需要。而农村经纪人拥有灵通的信息和一定的专业知识，他们可以根据生产需要，及时组织生产资料货源，充当供求之间的中介，及时、足量保障满足农业生产的各种需要，促进农业生产的稳定发展。

(4) 降低成本增加效益，提高农民收入。农民受精力、财力和个人能力以及生产规模所限，面对千变万化的市场和激烈的竞争，很难把握市场走势、捕捉有利的行情，经常遭遇卖难买难，无奈只能高进低出。农村经纪人要正确地判断市场走势，帮助农民生产适销对路的产品，规避市场风险，保证农民生产的产品销售有较好价格，农业生产能得到较低价格的生产资料产品，以实现降低成本、增加效益、提高农民收入的目的。

(5) 合理配置资源。农村经纪人要以市场需求为导向，广泛开展经纪活动，打破地区封锁、行业分割的局面，促进地域分工和协作，加速人才、技术的交流和传播，使区域内的自然资源和社会经济条件得到充分的开发利用，人、财、物、技、信五大生产要素得到合理的配置，从而促进区域经济的协调发展。

3. 实事求是的原则

由于利益的驱动，商人中存在的见利忘义、坑人蒙人的“奸商”行为，严重干扰市场经济秩序，损害农村经济发展，影响自己的形象，最终也阻碍经纪业的发展。因此，农村经纪人在经纪业务中应坚持实事求是的原则，努力做到说实话、办实事。对买卖双方都要做到有一说一，有二说二，特别是在产品的品种、规格、质量、用途、可供数量等关键问题上更需实事求是，不能云山雾罩地胡吹一气。在双方有成交意向时，农村经纪人应帮助双方相互传递必要的信息，协助解决好认证、换文、制定正式文书等手续问题。如果一方条件有

变，农村经纪人有责任立即通知对方，设法妥善处理。农村经纪人不要对双方承诺办不到的事情，而承诺的事情一定要尽力办妥、办好。

4. 互惠互惠、顾客至上的原则

(1) 互惠互惠。互惠互惠是农村经纪人开展经纪活动应有的基本观念。农村经纪人在中介活动中，一方面要帮助商品的供给者即生产方顺利地出售其产品，增加收入，用以扩大再生产，产出更多的产品，满足社会不断增长的需求。另一方面商品需求者也获得了自己生产经营或生活的条件，从而扩大生产或满足生活需求。另外，农村经纪人本人也获得应有的收入。所以，农村经纪人的中介活动对于买、卖双方和经纪人来说是互惠互惠的，三个方面“皆大欢喜”。当然，要做到商贸中介成功，需要三个方面的真诚合作。鉴于农村经纪人在这三个方面中的重要地位，责任也更重大。

(2) 顾客至上。农村经纪人主要是通过自己的经纪服务，促使交易双方顺利成交。因此，顾客至上是农村经纪人的基本宗旨。切实做到把顾客的困难，当作自己的困难；把顾客的需要，看作自己的需要。在具体经纪过程中，应利用各种渠道，尽量多地向顾客传递一些顾客关心的信息和服务，用主动、热情、耐心、周到的服务赢得顾客，与顾客结成稳定的合作伙伴关系；如遇顾客不正确的批评、指责，农村经纪人也尽量不要和顾客辩论、争吵，否则最终很可能失去顾客，导致商贸中介失败。相反，在顾客批评、指责“火”盛时，尽量岔开话题，再慢慢解释，则最终可能赢得顾客。

项目二 农村经纪人的分类



案例导入

经纪人架起农民致富“金桥”

“有事找经纪人。”这是山东省蓬莱市小门家镇广大农民时下最为流行的一句话。该镇3000多名神通广大的“泥腿子”经纪人奔忙于城乡之间，为农民致富奔小康架起了一座座金桥，成为当地农村一道亮丽的风景线。

科技经纪人——教你一套点金术

近年来，小门家镇加快科技兴农步伐，着力实施农民教育工程，一大批“土专家”、“田秀才”脱颖而出，全镇已有100多名农民喜获“绿色证书”。他们身怀“绝技”，跻身于农村科技市场，当起了科技经纪人，活跃在田间地头，引进和推广农业科技，指导农民发展种养业和农副产品加工业，成为科技兴农的一只“领头羊”。这个镇得口店村农民刘显国是七里八村小有名气的苹果大王，由于懂技