

经纪人 谋略 与技巧

河南科学技术出版社



1
张震宇 宋绪钦
郭群 主编

豫新登字 02 号

经纪人谋略与技巧

主 编 张震宇

宋绪钦 郭 群

责任编辑 孙彤

河南科学技术出版社出版发行

(郑州市农业路73号)

郑州市凤凰印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 8.375印张 180千字

1993年8月第1版 1993年8月第1次印刷

印数:1—6000册

ISBN7-5349-1296-2/F·11

定 价:5.38元

市场经济

呼唤经纪人

谨以此书献给——

千万有志于从事

经纪事业的弄潮儿

主 编	张震宇	宋绪钦	郭 群
副主编	苏 斌	马长林	夏征瑞
	靳 钟	何 建	刘文智
	李庆年	蔡建霞	
编 委	蔡春玲	李丰威	姬爱国
	马禄祯	孟得杰	常根民
	张良友	弓峰山	张继红
	王明生	孙聚岭	欧邵华

写在前面的话

今天,你一定发现你周围不少人的腰包一个个鼓起来了,看到他们生活富足,神灵活现的样子,你可能会不大服气:他们凭什么比我赚的钱多?!

沉思之余,你会发现:没有资金,不能做大买卖;缺乏经营技巧,难以在商海中游刃有余;没有驾轻就熟的关系网,处处孤立无助。你该怎么办?

我们告诉你:如果你是个正派人,渴望干大事业,渴望拥有财富,即便你缺乏资金,没有关系,你也可以干上一件十分平常、有趣、也十分来钱的事情——那就是做经纪人。

在市场经济的舞台上,经纪人正走向前台!

我们这本书会告诉你:如何成为一个合法的经纪人;如何从商海万象中捕捉有价值的经济信息;如何运用各种战术突破对方的心理防线;如何在商战中主宰沉浮;如何避免走进经纪活动的误区;直至开启财富殿堂的大门。此外,根据你的兴趣和能力,你可以选择你最合意的拿手好戏——行业经纪人,譬如房地产经纪人、期货与现货经纪人、证券和股票经纪人……

我们不能说你读了这本书，就马上成为腰缠万贯的大亨，因为你还面临知识的理解运用和运气问题。但本书朴素的语言、生动的实例和从实践中提炼出来的宝贵经验，一定会使你学以致用、现学现用、立竿见影，让你得到一份意外的惊喜与收获！

目 录

上篇 春风乍起 商人之中添新族

第一章 揭开这层面纱——经纪人是什么·····	(3)
1.1 什么是经纪人;经纪人有哪些特征·····	(3)
1.2 经纪人在社会经济活动中的作用·····	(4)
1.3 经纪人与“倒爷”·····	(4)
1.4 经纪人有哪些种类·····	(5)
第二章 无规矩不成方圆——如何成为合法经纪人·····	(6)
2.1 我国经纪人登记的主管机关·····	(6)
2.2 经纪人的经营范围·····	(6)
2.3 经纪人的经济性质·····	(7)
2.4 何谓个体经纪人·····	(7)
2.5 个体经纪人有哪些形式·····	(7)
2.6 个体经纪人应当具备的条件·····	(8)
2.7 个体经纪人申请登记应当填报的项目·····	(8)
2.8 个体经纪人如何进行开业登记·····	(9)
2.9 私营经纪人应具备的条件·····	(10)
2.10 私营经纪人有哪几种类型·····	(11)
2.11 哪些人可以申请开办私营经纪人·····	(11)
2.12 什么是经纪人事务所·····	(12)
2.13 经纪人事务所有哪些形式·····	(12)

2.14	经纪人事务所申请法人登记应具备的条件	(13)
2.15	经纪人事务所登记注册的主要事项	(13)
2.16	经纪人事务所如何进行开业登记	(14)
2.17	什么是经纪公司;经纪公司应如何申请登记	(14)
2.18	不具备法人条件但从事经营活动的经纪人如何进行营业登记	(15)
第三章 玩的就是信息		(17)
3.1	信息——经纪人的经营资本	(17)
3.2	真实就是金子	(17)
3.3	信息的时效性	(17)
3.4	经纪人应掌握的信息的基本内容	(19)
3.5	经纪人收集信息的工作过程	(20)
3.6	经纪人收集信息的基本功	(21)
3.7	捕捉信息——经纪人奇妙的法术	(22)
3.8	经纪人的致胜之力	(23)
3.9	得来全不费功夫	(24)
3.10	经纪人信息利用的四个方针	(25)
3.11	经纪人的信息利用效果	(26)
3.12	如果提高信息利用的效果	(26)
第四章 送你一把金钥匙		(28)
4.1	自我形象——经纪人立身之本	(28)
4.2	发现潜在客户	(29)
4.3	了解自己的缺点	(29)
4.4	发挥你的专长	(30)

4.5	上门约见的法宝.....	(31)
4.6	接近客户前的准备.....	(32)
4.7	骏马要有好鞍配.....	(33)
4.8	了解客户的喜好.....	(34)
4.9	守时是经纪人守信用的第一课.....	(35)
4.10	名片——经纪人交际的工具.....	(36)
4.11	怎样和别人握手.....	(36)
4.12	分清楚上座下座.....	(37)
4.13	了解对方的背景.....	(38)
4.14	赠给客户纪念品.....	(39)
4.15	不妨请教于你的客户.....	(39)
4.16	感情投资.....	(40)
4.17	取悦于客户.....	(41)
4.18	经纪人洞察客户心理的妙招.....	(42)
4.19	经纪人商谈中的忌讳.....	(43)
4.20	言行谨慎,切忌冒然行事.....	(44)
4.21	帮助客户出谋划策,使其有利可图.....	(46)
4.22	巧妙运用交际手腕.....	(46)
4.23	坦承缺点,赢得信任.....	(47)
4.24	面对客户的反对意见.....	(48)
4.25	看透对方口袋里有多少钱.....	(50)
4.26	测量客户成交欲望的温度.....	(51)
4.27	经纪人该做的和不该做的.....	(51)
4.28	让背影留下余韵.....	(52)
4.29	如何创造再访的机会.....	(53)
4.30	性急的讨不到饭吃.....	(54)

4.31	把握签约时机	(55)
4.32	成交时的注意事项	(55)
4.33	成交技巧之一——请求成交法	(56)
4.34	成交技巧之二——假定成交法	(57)
4.35	成交技巧之三——选择成交法	(58)
4.36	成交技巧之四——小点成交法	(59)
第五章 谁主沉浮		(61)
5.1	经纪人与谈判	(61)
5.2	经纪人与客谈判	(61)
5.3	经纪人代客谈判	(62)
5.4	经纪人常用的谈判方法	(62)
5.5	经纪人谈判的一般过程	(64)
5.6	运筹帷幄	(65)
5.7	制定策略	(66)
5.8	准备理由	(66)
5.9	巧排日程	(67)
5.10	居家优势	(68)
5.11	打开局面	(68)
5.12	发动总攻	(70)
5.13	后发制人	(71)
5.14	深入敌后	(71)
5.15	分析战况	(72)
5.16	激烈交火	(73)
5.17	结束战斗	(74)
5.18	打扫战场	(75)
5.19	漫天要价,就地还钱	(76)

5.20	梯队进攻	(76)
5.21	甜言蜜语	(77)
5.22	兵不厌诈	(78)
5.23	反证策略	(78)
5.24	明察秋毫	(79)
5.25	构筑防御体系	(80)
5.26	守口如瓶	(81)
5.27	弹性语言	(82)
5.28	佯装误解	(83)
5.29	战略休会	(84)
5.30	疲劳战术	(84)
5.31	吹毛求疵	(85)
5.32	声东击西	(86)
5.33	最后通牒	(88)
5.34	商谈笑话	(88)
5.35	拓展空间	(89)
5.36	阵前易帅	(90)
5.37	借助外力	(91)
第六章 走好最后一步棋		(93)
6.1	什么是经纪合同	(93)
6.2	订立经纪合同注意事项	(94)
6.3	经纪合同中经纪人承担的主要义务	(94)
6.4	经纪合同中委托人应承担的主要义务	(95)
6.5	什么是居间合同	(96)
6.6	订立居间合同注意事项	(97)
6.7	居间合同中居间人应履行的主要义务	(97)

6.8	居间合同中委托人应履行的主要义务·····	(98)
6.9	什么叫委托代理合同·····	(98)
6.10	签订委托代理合同注意事项·····	(99)
6.11	委托代理合同中受托人应承担的 主要义务·····	(100)
6.12	委托代理合同中委托人应承担的 主要义务·····	(100)
6.13	经纪人在受托签订工矿产品购销合同时 应具备的主要条款·····	(101)
第七章	经纪人的误区·····	(103)
7.1	回扣·····	(103)
7.2	倒票·····	(103)
7.3	假藏盘·····	(104)
7.4	换货物·····	(105)
7.5	通假信息,两面讨好·····	(105)
7.6	走私·····	(106)
7.7	真真假假·····	(106)

下篇 条条大道通罗马 看你选择哪条路

第八章	房地产经纪入·····	(111)
8.1	我国的房地产“中介”业现状·····	(111)
8.2	什么是房地产业·····	(112)
8.3	什么是房地产经纪人·····	(112)
8.4	怎样做房地产经纪人·····	(112)

8.5	房地产经纪人如何提取佣金	(113)
8.6	房地产经纪人可与客户签订哪些类型的 契约	(114)
8.7	房地产交易的谈判技巧	(115)
8.8	在目前房地产市场不规范的情况下,哪些 是不正当的赚钱手段	(115)
8.9	如何辨别房地产“皮包公司”	(117)
8.10	经纪人必须了解的房地产方面的 法律、法规	(117)
8.11	如何帮买方杀价以获得更多的佣金	(119)
8.12	成交一宗房屋买卖时应注意的问题	(119)
8.13	如何确认房屋的产权	(120)
8.14	如何办理房屋产权登记	(121)
8.15	如何成交一宗公产住房	(122)
8.16	经纪人订立房屋买卖合同时应 注意的几点	(123)
8.17	怎样成交一宗私房买卖	(124)
8.18	经纪人如何参与商品房买卖	(125)
8.19	经纪人如何参与“楼花”的买卖	(125)
8.20	你会计算商品住宅的市场价格吗	(126)
8.21	如何选择最容易脱手的商品住宅	(127)
8.22	如何做“老外”的房地产经纪人	(128)
8.23	如何为外商投资企业取得土地使用权	(128)
第九章 期货经纪人		(130)
9.1	什么是期货经纪人	(130)
9.2	期货经纪人能发大财	(130)

9.3	期货经纪人应具备的素质	(131)
9.4	期货经纪人主要职责	(132)
9.5	期货经纪人应为客户提供哪些服务	(133)
9.6	期货交易是“买空卖空”吗	(134)
9.7	期货交易是怎样进行的	(135)
9.8	何时可进行期货交易	(136)
9.9	怎样赢得客户的信任	(137)
9.10	为什么向客户收取按金	(137)
9.11	收取客户多少佣金最合适	(138)
9.12	如何对待客户下达的定单	(139)
9.13	如何为客户买空卖空	(140)
9.14	怎样预测期货市场价格趋势	(141)
9.15	场内经纪人如何喊价交易	(142)
9.16	如何计算客户的盈亏	(142)
9.17	当客户要求平仓时怎么办	(143)
9.18	怎样维护自己的利益	(144)
9.19	期货经纪人的“禁区”	(145)
第十章	股票经纪人	(147)
10.1	什么是股票经纪人	(147)
10.2	股票经纪人的作用	(147)
10.3	股票经纪人的战场——证券交易所	(147)
10.4	同城交易与异地交易	(148)
10.5	如何为客户办理股票交易开户手续	(149)
10.6	如何接受客户委托	(150)
10.7	代理客户卖买股票的过程	(151)
10.8	经纪人遵循的股票成交原则	(151)

10.9	上海证券交易所股票交易的成立规则.....	(152)
10.10	深圳证券交易所的股票交易成交规则 ...	(152)
10.11	证券公司如何为客户办理交割	(152)
10.12	应收多少佣金	(153)
10.13	股票的垫头交易	(153)
10.14	如何办理保证金的购入交易	(154)
10.15	如何办理保证金卖空交易	(155)
10.16	保证金购入交易中的保证金实际 维持率	(156)
10.17	如何确定增交保证金的最低限价	(156)
10.18	保证金卖空交易中的保证金实际 维持率	(157)
10.19	如何确定卖空交易中的保证金 最高限价	(157)
第十一章	商品(现货)经纪人.....	(159)
11.1	什么是商品经纪人.....	(159)
11.2	商品经纪人的作用.....	(159)
11.3	商品经纪人的特点.....	(160)
11.4	商品经纪人所具备的条件.....	(161)
11.5	贸易货栈——商品经纪人组织 形式之一.....	(162)
11.6	代理经纪人——商品经纪人形式之二.....	(163)
11.7	专业经纪人——商品经纪人形式之三.....	(163)
11.8	信托商店——商品经纪人形式之四.....	(164)
11.9	什么是现货交易;经纪人在其中起 什么作用.....	(164)

11.10	“现货”指哪些商品	(164)
11.11	现货经纪活动中应注意哪些问题	(165)
11.12	现货经纪人应具有的商品知识	(166)
11.13	怎样捕捉信息	(167)
11.14	如何看待和处理信息	(168)
11.15	现货交易中介活动有哪些环节	(169)
11.16	现货经纪合同的内容及经纪人在此所 起的作用	(170)
11.17	在现货交易中,经纪人的佣金按什么 比率提取;由哪方支付	(172)
11.18	现货交易中经纪人如何防止被甩掉	(172)
11.19	谨防假、冒、骗	(173)
11.20	出奇制胜	(174)
11.21	拾遗补块	(174)
11.22	寻找目标市场——冷门经营	(175)
11.23	怎样选择代购货源	(175)
11.24	“讲价公司”	(176)
11.25	怎样搞设备与生产资料调剂	(176)
11.26	商品经纪人怎样做保本、保利分析	(176)
11.27	经纪人怎样做代运业务	(177)
11.28	典当经营的兴起	(177)
11.29	代储经纪人	(178)
11.30	怎样拆借资金	(178)
11.31	企业“媒人”公司为何生意兴隆	(179)
第十二章	旅游经纪人	(180)
12.1	什么是旅游经纪人	(180)

12.2	旅游经纪行业的特点.....	(180)
12.3	经纪人在旅游服务活动中重点宣传 哪些内容.....	(180)
12.4	旅游经纪人在宣传促销中应遵循 什么原则.....	(181)
12.5	旅游宣传促销的手段.....	(182)
12.6	旅游经纪人的信息来源.....	(183)
12.7	如何搜集信息.....	(184)
12.8	研究旅游市场及其供求关系.....	(185)
12.9	下大力气研究客户.....	(185)
12.10	如何与旅游商谈判.....	(186)
第十三章	保险经纪人.....	(187)
13.1	什么是保险经纪人.....	(187)
13.2	再保险经纪人.....	(187)
13.3	怎样才能把被保险人的利益放在首位.....	(187)
13.4	保险经纪人有几种形式.....	(188)
13.5	做一个合法的保险经纪人.....	(188)
13.6	劳务报酬.....	(189)
13.7	保险经纪人的管理机构.....	(190)
13.8	保险经纪人业务活动中的责任.....	(190)
13.9	国内外保险市场的销售方式.....	(191)
第十四章	文化经纪人.....	(192)
14.1	商人之中又一族.....	(192)
14.2	为“穴头”正名.....	(193)
14.3	文化经纪人的特点.....	(194)
14.4	文化经纪人的行为的特征.....	(194)