

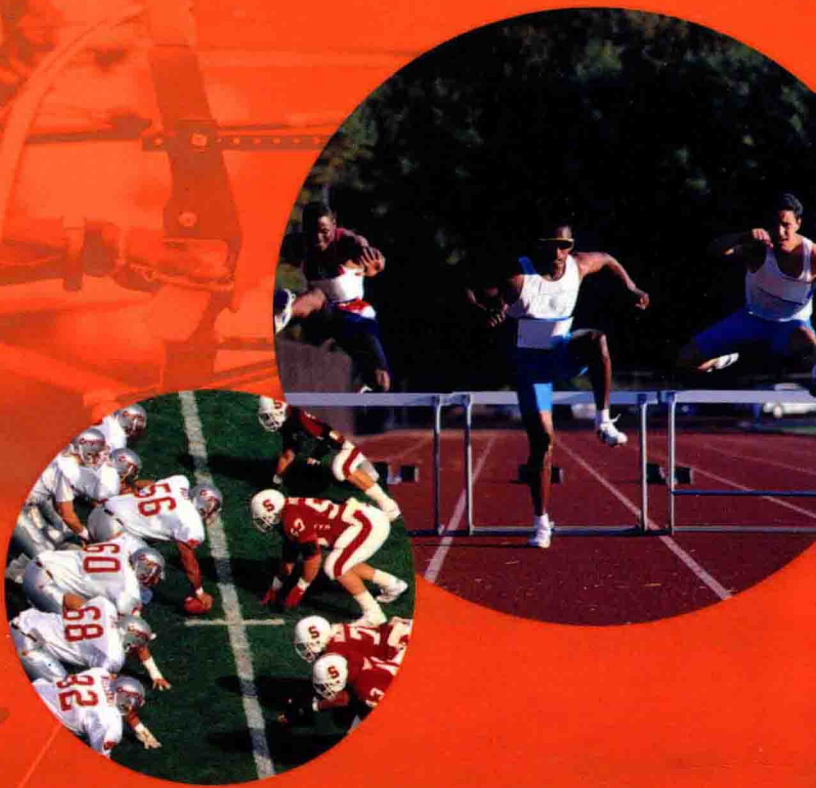


专用于体育行业国家职业资格认证

体育经纪人国家职业资格培训教材

体育经纪人 (二级)

国家体育总局职业技能鉴定指导中心 组编



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS



专用于体育行业国家职业资格认证

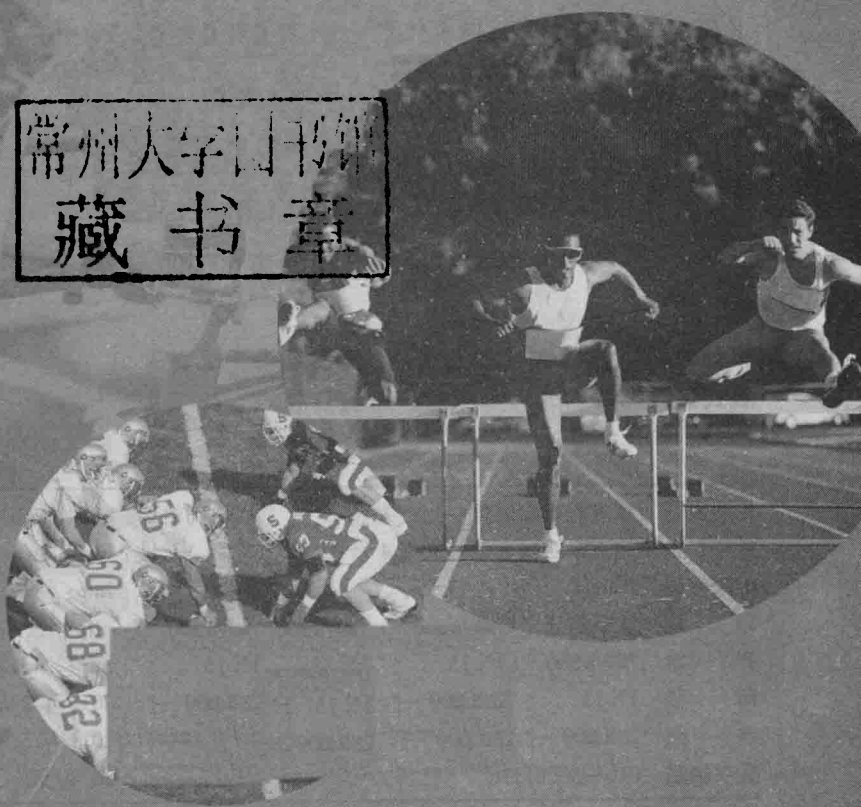
体育经纪人国家职业资格培训教材

Tiyu Jingjiren (Er Ji)

体育经纪人 (二级)

国家体育总局职业技能鉴定指导中心 组编

常州大学图书馆
藏书章



高等教育出版社·北京
HIGHER EDUCATION PRESS BEIJING

内 容 提 要

本书是根据国家职业资格证书制度相关要求以及《体育经纪人国家职业标准》对体育经纪人(二级)的能力要求编写而成的。全书共有六章,包括体育经纪业务调研、体育经纪业务权利获取、体育经纪业务谋划、体育经纪业务实施、体育经纪业务总结和体育经纪业务指导与培训。

本书配合体育经纪人国家职业资格鉴定使用,同时可作为高等院校体育经济、体育产业等专业(方向)的本科生、研究生学习参考,也可作为相关体育管理机构、体育经纪组织的业务培训教材。

图书在版编目(CIP)数据

体育经纪人. 二级/国家体育总局职业技能鉴定指导中心组编. —北京:高等教育出版社, 2010.2 (2011.5 重印)
ISBN 978-7-04-027629-9

I. ①体… II. ①国… III. ①体育-经纪人-技术培训-教材 IV. ①G80-05

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 006309 号

策划编辑	曹京华	段会青	责任编辑	段会青	封面设计	韩璐儿
版式设计	韩璐儿		责任校对	杨雪莲	责任印制	尤 静

出版发行	高等教育出版社	咨询电话	400-810-0598
社 址	北京市西城区德外大街 4 号	网 址	http://www.hep.edu.cn
邮政编码	100120		http://www.hep.com.cn
印 刷	北京铭成印刷有限公司	网上订购	http://www.landaco.com
开 本	787×960 1/16		http://www.landaco.com.cn
印 张	15.75	版 次	2010 年 2 月第 1 版
字 数	285 000	印 次	2011 年 5 月第 2 次印刷
购书热线	010-58581118	定 价	26.80 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究

物料号 27629-00

审委会名单

主 任 倪会忠

副主任 张 剑 李业武 张 弛

委 员 (按姓氏笔画为序)

于善旭 马 铁 田志宏 杜 巍 周玉梅

赵国强 秦椿林 顾灏宁 谢朝华

编委会名单

主 任 翁家忍 刘葆苓

成 员 丁 涛 李 岩 魏 来 罗 军 任继伟

本册图书编委会名单

主 编 肖林鹏

副主编 邵淑月 谭建湘 刘 勇 王笑梅

成 员 (按姓氏笔画为序)

石 岩 叶加宝 朱明华 刘 奕 刘清早

李豪杰 杨晓晨 肖淑红 高松婴 靳厚忠



前言 Preface

推行国家职业资格证书制度是我国改革开放以来，推动人力资源开发事业的一项重要举措，职业资格证书是反映就业者专业知识和技能水平的证明，是从业者通过职业技能鉴定进入就业岗位的凭证，是国家证书制度的主体。

我国建立职业资格证书制度以来，采用政府推动与社会化管理以及第三方认证相结合的模式，严格执行考培分离规定，按照统一鉴定站资质、统一考评人员资格、统一命题管理、统一考务管理、统一证书核发的“五统一原则”，开展职业技能的考核鉴定，改变了过去传统的自我培训、自我考核、自我认证方式。这是我国在人才评价认证方式上的一个根本性的变革。它使就业者能按照统一标准和尺度公平竞争，有利于劳动力市场的人才流动，降低了劳动力市场的运行成本，保证和协调了社会劳动力供需双方的利益。这种第三方认证的模式符合国际通行规则，既有利于我国人力资源开发最终与国际接轨，也为我国参与国际经济竞争创造了条件。

国家体育总局按照国家大力推行国家职业资格证书制度、实行学历文凭和职业资格两种证书并重的要求，于2004年正式成立国家体育总局职业技能鉴定指导中心，专门负责体育行业国家职业资格证书的日常技术管理和业务指导工作，并经人力

资源和社会保障部批准在全国二十多个省市建立了职业技能鉴定站，具体承担相关职业资格考核鉴定工作。体育行业推行国家职业资格证书制度，通过建立科学、规范、统一的体育行业国家职业标准，针对职业岗位的相关从业人员开展职业资格培训和考核，规范大众健身服务市场，提高从业人员综合素质和体育服务标准化水平，保障人民群众健身安全，维护人民群众健身权益，从而促进全民健康素质的提升和体育市场健康有序的发展。

目前，由人力资源和社会保障部审定批准并纳入国家职业大典的体育特有职业包括：社会体育指导员、游泳救生员、体育场地工、体育经纪人四个职业。其中社会体育指导员包括 47 个项目，主要有健身教练、游泳、滑雪、健美操、体育舞蹈、轮滑、健美、网球、乒乓球、羽毛球、跆拳道、武术、户外运动、攀岩、潜水、棋类等。在国家体育总局各单项协会的大力支持和协助下，国家体育总局职业技能鉴定指导中心按照国家统一要求，组织编写了相关专业的培训大纲、培训教材，作为国家职业资格培训的主要参考材料。

职业资格考核鉴定是一种标准参照式考试，也就是达标考试，培训教材编写的定位是以职业标准为依据，以职业活动为导向，以职业技能为核心，严格按照国家职业标准制定的，不过分追求知识的系统性和完整性，保证培训内容符合职业实质，满足职业需要，为规范社会劳动力市场作出合理的参照。

由于各职业的工作内容不断调整，专业技术发展很快，社会对体育服务的需求也在不断变化，我们会据此对培训教材及时调整和改进。鉴于我们编写人员的学识和经验有限，编写的培训教材也有待于市场进一步检验，不妥之处，敬请提出宝贵意见！

国家体育总局职业技能鉴定指导中心

二〇〇九年九月十七日

改革开放以来,伴随市场经济的快速发展,体育经纪人这一新的职业群体在我国逐渐发展壮大。随着我国市场经济的逐步发展与完善,体育经纪人的作用日益突出,体育经纪人正崛起为21世纪的“金领”职业。

我国实施国家职业资格证书制度。2006年4月29日,劳动和社会保障部公布了第六批国家新职业,体育经纪人榜上有名。2008年5月,《体育经纪人国家职业标准》(以下简称《标准》)正式颁发。根据《标准》,国家体育总局人力资源开发中心(职业技能鉴定指导中心)组织专家编写了《体育经纪人国家职业资格培训教材》(以下简称《教材》)。《教材》内容突出了“以职业活动为导向,以职业能力为核心”的指导思想,结合了最新的体育经纪理论与实践。针对体育经纪人职业活动的领域,按照模块化设计,《教材》分《体育经纪人(基础理论篇)》、《体育经纪人(三级)》(国家职业资格三级)、《体育经纪人(二级)》(国家职业资格二级)、《体育经纪人(一级)》(国家职业资格一级)进行编写。其中《体育经纪人(基础理论篇)》是各级体育经纪人的必修部分,不分等级。这部分内容的编写既本着科学、系统、规范、实用的原则,又注意保证知识的广度和深度,以及专业用语的规范和语言的简练易懂。其他三个级别均按照《标准》的要求,分别编写不同等级体育经纪人应掌握的专业知识和能力要求,保证了不同等级

的实际操作程序的规范统一,使学员所学技能在实际运用中更具有针对性、实用性和可操作性。

体育经纪人职业特点不同于其他职业,体育经纪人属于“高智能”、“高风险”、“高回报”的职业,体育经纪人的活动较为复杂,技能要求更是多样,因此,《教材》的编写难度极大。可幸的是,《教材》编写组汇集了我国体育经纪行业的资深从业人员,以及长期从事体育经纪研究的专家学者。在编写过程中,来自两大体育经纪领域的专家学者群策群力、密切配合、扬长补短,从而有效保证了《教材》理论与实践的高度融和。经过全体编写人员的反复推敲,《教材》易稿数次,谱写出《教材》编写之外的另一种和谐之美。

《教材》是在国家体育总局人力资源开发中心(职业技能鉴定指导中心)的直接组织领导下完成的,国家体育总局办公厅主任倪会忠,国家体育总局人力资源开发中心(职业技能鉴定指导中心)主任翁家忍,职鉴部丁涛主任、魏来等均为《教材》的编写付出了大量心血。

《教材》是国家体育经纪人职业技能鉴定的推荐用书,也可作为体育经纪从业人员的自学用书,还可作为大中专院校学生的学习及参考用书。

本册教材由天津体育学院肖林鹏担任主编并负责统稿全书,邵淑月、谭建湘、刘勇、王笑梅担任副主编。具体编写人员有:第一章,王笑梅(天津体育学院);第二章第一节,刘奕(雷诺体育经纪公司);第二章第二节,杨晓晨(天津体育学院)、谭建湘(广州体育学院);第二章第三节,刘清早(上海体育学院)、朱明华(上海格信广告有限公司);第三章第一节,朱明华;第三章第二节,朱明华、李豪杰(广东体育职业技术学院)、靳厚忠(中央财经大学);第四章第一节,石岩(湖北大学)、高松婴(北京神威远通科技有限公司);第四章第二节,石岩;第四章第三节,肖淑红(北京体育大学);第五章第一节,杨晓晨;第五章第二节,叶加宝(天津体育学院);第六章,肖林鹏、邵淑月(天津体育学院)。

体育经纪人职业培训的内容较广、范围较大,加之《教材》编写的时间紧、任务重,因此本《教材》可能存在不妥、不足之处,恳请广大读者与考评教学人员提出宝贵意见和建议,以待后续不断改进提高。

本《教材》在编写过程中参考了国内外同仁的相关研究成果,在此谨致崇高敬意!

编写组

二〇〇九年九月十日

体育经纪人考试流程

职业 级别	报考条件 (具备以下条件之一者)	培训机构	鉴定机构	
		获得资质的 培训机构	省、市 职业技能鉴定站	国家体育总局职业 技能鉴定指导中心
三 级	连续从事本职业工作 6 年以上	颁发三级培训 结业证书	参加三级理论知 识考试和专业能 力考核	取得国家职业资格 三级证书
	具有大学体育类各专业专科及 以上学历证书			
	具有相关专业大学专科及以上 学历证书			
	具有其他专业大学专科及以上 学历证书, 连续从事本职业工 作 1 年以上			
	具有其他专业大学专科及以上 学历证书, 经本职业国家职业 资格三级正规培训达规定标准 学时数			
二 级	连续从事本职业工作 13 年以上	颁发二级培训 结业证书	参加二级理论知 识考试和专业能 力考核	取得国家职业资 格二级证书
	取得相关专业大学本科及以上 学历证书后, 连续从事本职业 工作 5 年以上			
	取得研究生学历或硕士以上 学位证书后, 连续从事本职业 工作 2 年以上			
	取得本职业三级职业资格证书 后, 连续从事本职业工作 5 年以上			
	具有相关专业大学本科及以上 学历, 取得本职业国家职业 资格三级证书后, 连续从事本 职业工作 4 年以上			
	取得本职业三级职业资格证书 后, 连续从事本职业工作 4 年以上, 经本职业国家职业 资格二级正规培训达规定标准 学时数			
	具有相关专业大学本科及以上 学历, 取得本职业国家职业 资格三级证书后, 连续从事本 职业工作 3 年以上, 经本职业 国家职业资格二级正规培训 达规定标准学时数			

续表

职业 级别	报考条件 (具备以下条件之一者)	培训机构	鉴定机构	
		获得资质的 培训机构	省、市 职业技能鉴定站	国家体育总局职业 技能鉴定指导中心
一 级	连续从事本职业工作 19 年以上		参加一级理论知识 考试和专业能力 考核	取得国家职业资格 一级证书
	取得相关专业大学本科及以上 学历证书后,连续从事本职业 工作 13 年以上			
	具有研究生学历或硕士以上 学位证书,连续从事本职业工 作 10 年以上			
	取得本职业国家职业资格二 级证书后,连续从事本职业工 作 4 年以上			
	取得本职业国家职业资格二 级证书后,连续从事本职业工 作 3 年以上,经本职业国家 职业资格一级正规培训达规定 标准学时数,并取得结业证书			
		颁发一级培训 结业证书		



目录 Contents

第一章 体育经纪业务调研 → 1

第一节 信息收集 2

一、体育经纪信息收集的方案 2

二、体育经纪信息收集的渠道 9

第二节 信息整理 11

一、体育经纪信息资料的审核 11

二、体育经纪信息资料的汇总 14

第三节 信息分析 18

一、体育经纪信息的定性分析方法 18

二、体育经纪信息的定量分析方法 22

三、体育经纪信息分析报告 27

第二章 体育经纪业务权利获取 → 33

第一节 业务接洽 34

一、选择体育经纪业务目标委托人和第三方的意义 34

二、选择体育经纪业务目标委托人和第三方的技巧

与注意事项 37

第二节 业务谈判 43

一、体育经纪业务谈判的策略 43

二、体育经纪业务谈判的技巧 59

三、体育经纪业务谈判的心理	70
第三节 合同签订	76
一、体育经纪业务合同性质的法律分析	76
二、体育经纪合同的种类、内容与格式	77
三、体育经纪合同的签订程序	81
四、体育经纪合同签订的注意事项	83
第三章 体育经纪业务谋划 →	89
第一节 方案构想	90
一、体育经纪项目运行成本与收益估算的意义	90
二、体育经纪项目运行成本与收益估算的方法	91
第二节 文案撰写	113
一、体育经纪业务的建议书和论证方案	113
二、体育经纪业务策划书的内容与格式	121
第四章 体育经纪业务实施 →	131
第一节 公关协调	132
一、体育公关策划	132
二、体育公关危机	139
第二节 市场推广	146
一、体育经纪项目的潜在市场价值	146
二、体育经纪项目的市场推广策略	155
第三节 活动监控	164
一、体育经纪业务活动监控的类型	164
二、体育经纪业务活动监控的工具和常用技术	166
第五章 体育经纪业务总结 →	181
第一节 业务评价	182
一、体育经纪业务评价的内容	182
二、体育经纪业务评价的步骤	184
三、体育经纪业务评价的方法	186
四、体育经纪业务评价报告	191
第二节 客户管理	195
一、客户需求	195
二、客户关系管理 (CRM) 系统	200

第六章 体育经纪业务指导与培训 → 209

第一节 业务指导 210

- 一、三级体育经纪人业务活动的要点 210
- 二、三级体育经纪人业务指导的目标与原则 212
- 三、三级体育经纪人业务指导的要点、方式与注意事项 213

第二节 业务培训 215

- 一、体育经纪人业务培训的制订 215
- 二、体育经纪人培训课程的设置 218
- 三、体育经纪人培训工作的实施 225

推荐阅读书目或资料 → 233

参考文献 → 235

本章提示

做好体育经纪业务调研工作,对提高调研信息调研科学、系统分析并形成文字报告,是二级体育经纪人必须具备的一项基本技能。本章从信息收集、信息整理、信息分析三部分对二级体育经纪人的工作技能和工作内容加以介绍。

能力要点

- 能够制订体育经纪信息收集的方案
- 能够建立体育经纪信息收集的网络
- 能够对体育经纪信息进行筛选与辨别
- 能够对体育经纪信息整理结果进行定量分析
- 能够撰写体育经纪信息分析报告

知识要点

- 信息收集的方案设计
- 信息收集的渠道
- 定性分析方法
- 定量分析方法
- 信息分析报告的撰写技巧与注意事项

第一章

体育经纪业务调研

本章提示

做好体育经纪业务的调研工作,对收集的调研信息进行科学、系统分析并形成文字报告,是二级体育经纪人必须具备的一项基本技能。本章从信息收集、信息整理、信息分析三部分对二级体育经纪人的工作技能和工作内容加以介绍。

能力要点

- 能够制订体育经纪信息收集的方案
- 能够建立体育经纪信息收集的网络
- 能够对体育经纪信息进行筛选与辨别
- 能够对体育经纪信息整理结果进行定量分析
- 能够撰写体育经纪信息分析报告

知识要点

- 信息收集的方案设计
- 信息收集的渠道
- 定性分析方法
- 定量分析方法
- 信息分析报告的撰写技巧与注意事项

第一节 信息收集

乔迪·爱普敦在《今日美国》中写过这样一段话：“一直以来，温特的头衔都是运动科学家，他的工作范畴无非就是收集数据、研究理论，然后在一些非常细小的地方找到缩小差距或是进一步提升成绩的方法。他的服务对象基本上都是那些世界顶尖选手。但是无数事实证明，这些隐藏在阿拉伯数字背后的东西确实能让运动员们变得更高、更快、更强。”温特是美国奥林匹克训练中心技术研究所的一位奇才，他每天都要在自己的办公室里阅读分析大量的电子绘图，并据此为运动员找出突破点，好让运动队把训练经费花在刀刃上。从2007年夏天开始，彼得·温特办公桌上的分析表格和数据图形就堆成了小山。当他把最近九年美国跨栏运动员特拉梅尔与中国奥运会冠军刘翔的比赛成绩一一列出并进行对比之后，他断言，到2009年中期，特拉梅尔一定能在赛道上击败刘翔。在美国用数据统计来研究运动成绩并不是新鲜事，运动成绩管理部门下决心要设计出一套完整、健全的数据管理体系，并且充分利用这些收集所得的数据为运动员创造更多的夺金机会。

信息即财富，收集信息则无疑是在积累财富。如果说信息是经纪人最主要的资本构成，那么收集信息对经纪人来说就是一种资本积累。信息收集是体育经纪人的基本工作，常常需要花费大量的精力、时间和财力，但这项工作却是绝对少不了的。体育经纪人就是要把大量的、客观存在的信息变成处理对象，让它为体育经纪活动服务。如果没有这些信息，体育经纪人将是寸步难行的，就不能在体育中介活动中发挥最佳作用，也就失去了赖以生存的基础。而为了获得有效的信息，更好地发挥信息的价值，就要事先确定体育经纪收集信息的方案和选定信息收集的渠道。

一、体育经纪信息收集的方案

(一) 体育经纪信息收集方案的含义

体育经纪信息收集方案是对体育信息收集工作的全盘考虑，以及根据客户要求和现有资源对调研内容进行的统筹安排。

制订体育经纪信息收集方案是体育经纪业务调查的第一步工作，它将为整个调研过程指明方向。可以说体育经纪信息收集方案是否科学、可行，决定了调研的最终成败。体育经纪信息收集方案的主要任务是：确定为解决问题需要收集的资料与

依据,找到运用这些数据去解决问题的途径,说明获得答案与证实答案的基本规则,阐述依据的来源及获取方式,估计计划的可行性并计算成本,制订着手信息收集工作的计划。

(二) 体育经纪信息收集方案的重要性

体育经纪信息收集工作是一项复杂的、技术性较强的工作。要圆满完成信息收集任务,就必须事先制订出一个科学、可行的工作计划和组织措施——体育经纪信息收集方案。具体来说体育经纪信息收集方案的重要性主要表现在以下几个方面:

1. 体育经纪信息收集方案是调查工作顺利进行和研究目标顺利实现的保证

体育市场调查是一项比较复杂的系统工程,在具体的工作中会遇到各种各样的问题。体育市场调查方案设计是对调查工作各个方面和全部过程的通盘考虑,包括整个调查工作过程的全部内容。通过调查方案的设计,制订科学、严密、可行的调查计划和组织措施,针对具体情况采用相应的调查方法,分清问题的主次,使参与调查的工作人员有据可依,有章可循,从而保证调查工作按部就班地顺利进行。

2. 体育经纪信息收集方案是提高调查活动本身的效率和调查有效性的基础

体育市场调查方案不仅要准确体现调查的目标和要求,选择、设计科学有效的调查与分析方法,还应制订出具备可行性的实施方案。一个好的科学的体育经纪信息收集方案,既可以保证调查目标的顺利实现,又能提高调查活动本身的效率和调查的有效性。

3. 体育经纪信息收集方案是市场调查人员组织能力和创造能力的具体体现

体育经纪信息收集方案是指导整个体育市场调查活动的纲领性文件。对决策人员来说,它对制订决策具有巨大的指导作用;对调查人员来说,它是完成某项市场调查活动的工作日程表。因此,收集体育经纪信息方案的设计既要考虑到调查工作实施的各个阶段和环节,并对此作出统一考虑和安排,以保证调查工作的顺利进行,又要有独具特色的创新点。

(三) 体育经纪信息收集方案的分类

由于体育经纪信息收集的目标不同,因而需要设计不同的市场调查方案。一般而言,按照体育经纪信息收集结果的用途和性质,体育经纪信息收集方案可以分为三种基本类型:探索性市场调查、描述性市场调查和因果性市场调查。

1. 探索性市场调查

探索性市场调查是指对所研究的问题在不确定的情况下进行的试探性研究,它

主要的功能是“探测”。它的作用在于发现问题或发现导致某种结果的各种现象,是对所研究问题的试探性调查。其目的是明确问题、寻找机会、缩小问题的范围或掌握和识别所要研究的问题的基本特征和与之相关的各种影响因素,为进一步深入研究作必要的准备。探索性市场调查方案没有固定的模式,具有很大的灵活性和应变性。它对信息资料的收集和调查过程的设计都没有严格的规范和要求,一般不需要详细的调查方案和大规模的样本。调查人员可以按常规确定调查对象、调查方法和技巧,也可以根据调查目的对调查的方式与手段进行创造性的设计。

2. 描述性市场调查

描述性市场调查是指对所研究的问题做出结论性的或准确性的描述,目的在于描述一个总体或一种现象的基本特征,客观地反映体育市场的实际情况。它主要是回答“谁(Who)”、“什么(What)”、“何时(When)”、“何地(Where)”、“原因(Why)”、“如何(How)”等问题。“谁”,即谁是顾客,这些顾客有可能就是被调查对象;“什么”,即希望从被调查者那里获取哪些信息;“何时”,即在什么时间从被调查者中获取信息;“何地”,即在什么地方对被调查者开展调查,以获取所需信息;“原因”,即为什么要进行这项调查研究,为什么要从被调查者中获取信息;“如何”,即通过什么方式从被调查者中获取信息。描述性市场调查的基本功能是揭露事物之间的关系,对特定的市场情报和市场数据进行系统的搜集与汇总,以获得对市场情况准确、客观的反应与描述。一般来讲,描述性市场调查方案要求具有比较规范的市场调查方法、比较精确的抽样与问卷设计以及随机调查过程的有效控制。其结果一般可以通过各种类型的统计表或统计图来表示。

描述性市场调查方案一般应用于以确定机会为目的的调查和成果反馈调查。具体包括了解所面临的问题和机会,确定必须解决的问题、做出推测性决策、选择最好的行动方向、确定最终调查目标等。有时,描述性市场调查方案也可以应用在以决策为目的的调查上。描述性研究通常采用的方法包括二手资料法、实地调查法、小组座谈会法以及观察法等。

3. 因果性市场调查

因果性市场调查是指为了研究某种体育市场现象与各种影响因素之间存在的关系而进行的市场调查,目的在于对体育市场现象发生的因果关系加以解释和说明。例如,某健身俱乐部通过市场调查,了解到人们普遍感到俱乐部的收费偏高,超出他们的消费水平。因此适当降低俱乐部的收费标准,然后再调查该俱乐部的会员数量是否有所提高以及提高的比例,由此推知俱乐部会员数量与俱乐部收费标准之间的因果关系。因果性市场调查的功能是在描述性市场调查的基础上,经过对调查数