



农业部新型职业农民培育规划教材



农村 经纪人

赵宪军 赵瑞琴 陈 娆 主编



 中国农业出版社

农业部新型职业农民培育规划教材



NONGCUN JINGJIREN

农村经纪人

赵宪军 赵瑞琴 陈尧 主编

中国农业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

农村经纪人 / 赵宪军, 赵瑞琴, 陈尧主编. —北京:
中国农业出版社, 2014. 10

农业部新型职业农民培育规划教材

ISBN 978-7-109-19642-1

I. ①农… II. ①赵…②赵…③陈… 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 (2014) 第 232597 号

中国农业出版社出版

(北京市朝阳区麦子店街 18 号楼)

(邮政编码 100125)

策划编辑 张德君 司雪飞

文字编辑 王玉水

北京通州皇家印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

2014 年 11 月第 1 版 2014 年 11 月北京第 1 次印刷

开本: 700mm×1000mm 1/16 印张: 17.5

字数: 250 千字

定价: 37.00 元

(凡本版图书出现印刷、装订错误, 请向出版社发行部调换)

编 写 人 员

主 编 赵宪军 赵瑞琴 陈 娆

副 主 编 马永青 张金良 张志鹏 李健宏

参编人员 (以姓氏笔画为序)

马鹏翔 王 龙 王玲燕 支绍岭 江书平

李 坤 李 静 李天天 李建明 李莎莎

连会有 袁绍辉

■ 编写说明

我国正处在加快现代化建设进程和全面建成小康社会的关键时期。我国的基本国情决定，没有农业的现代化就没有整个国家的现代化，没有农民的小康就没有全面小康社会。加快现代农业发展，保障国家粮食安全，持续增加农民收入，迫切需要大力培育新型职业农民，大幅提高农民科学种养水平。实践证明，教育培训是提升农民生产经营水平，提高农民素质的最直接、最有效途径，也是新型职业农民培育的关键环节和基础工作。为做好新型职业农民培育工作，提升教育培训质量和效果，农业部对新型职业农民培育教材进行了整体规划，组织编写了“农业部新型职业农民培育规划教材”，供各新型职业农民培育机构开展新型职业农民培训使用。

“农业部新型职业农民培育规划教材”定位服务培训、提高农民技能和素质，强调针对性和实用性。在选题上，立足现代农业发展，选择国家重点支持、通用性强、覆盖面广、培训需求大的产业、工种和岗位开发教材。在内容上，针对不同类型职业农民特点和需求，突出从种到收、从生产决策到产品营销全过程所需掌握的农业生产技术和经营管理理念。在体例上，打破传统学科知识体系，以“农业生产过程为向导”构建编写体系，围绕生产过程和生产环节进行编写，实现教学过程与生产过程对接。在形式上，采用模块化编写，教材图文并茂，通俗易懂，利于激发农民学习兴趣。

《农村经纪人》是系列规划教材之一，共有八个模块。模块一——基本技能和素质，简要介绍农村经纪人应掌握的基本知识与应具备的素质和能力。模块二——基础知识，内容有农村经纪人的涵义、类型及经纪活动内容，农村经纪人资质认定与管理，农村经纪人服务“三农”的作用，合同的订立，农民专业合作社的运行，市场竞争行

为规范。模块三——市场信息的采集与应用，内容有农产品市场信息的主要内容及其来源，农产品市场信息采集的原则、程序和方法，农产品市场信息处理程序及其发布。模块四——经纪洽谈技巧，内容有农村经纪人谈判的一般程序、经纪洽谈前的准备、接近客户的技巧、经纪洽谈礼仪、正式洽谈技巧。模块五——农产品流通，内容有农产品流通加工、农产品仓储与保管、农产品运输、农产品配送服务。模块六——农产品网络营销，内容有开展网络营销的基本步骤、农产品网络营销的应用、农产品营销网站建设。模块七——资金筹集与管理，内容有资金筹集、资金的使用与管理、成本和费用核算、营业收入核算、利润核算及其分配、财务报表及财务评价、农产品经纪和经营组织的清算。模块八——农村经纪人的业务运作与实施，内容有现货农产品经纪人和农村技术转化经纪人开展业务运作的方式、步骤和应该遵循的原则。各模块附有典型案例、参考文献、单元自测内容。

目 录



模块一 基本技能和素质	1
1 知识与技能要求	1
2 素质与能力要求	5
• 基本素质要求	5
(一) 政治素质	5
(二) 职业道德素质	5
(三) 心理素质	5
(四) 意识素质	5
(五) 身体素质	6
• 基本能力要求	6
(一) 观察能力	6
(二) 电脑操作能力	7
(三) 市场调研能力	7
(四) 写作能力	7
(五) 谈判能力	8
(六) 社交能力	8
(七) 应变能力	8
(八) 产品质量辨识的能力	9
模块二 基础知识	11
1 农村经纪人的涵义、类型及经纪活动内容	11
• 农村经纪人的基本涵义	11

(一) 经纪人的涵义	11
(二) 农村经纪人的涵义	11
(三) 农产品经纪人的涵义	12
• 农村经纪人的类型	12
(一) 按业务性质划分	12
(二) 按业务载体划分	13
• 农村经纪人经纪活动的主要内容	14
(一) 为供需双方传递信息	14
(二) 代表委托人进行洽谈	14
(三) 提供交易咨询	15
(四) 草拟交易文件	15
(五) 为交易提供信誉保证	15
2 农村经纪人资质认定与管理	15
• 农村经纪人资质认定	15
(一) 农村经纪人的职业要求	15
(二) 农村经纪人资质认定条件	16
(三) 农村经纪人的登记	17
• 农村经纪人的管理	21
(一) 注册登记管理	21
(二) 对经纪行为的监督管理	22
3 农村经纪人服务“三农”的作用	22
• 搞活了农副产品的流通渠道	22
• 推动了农村产业结构的调整	22
• 促进了农民就业渠道的拓宽	23
• 促进了农民收入的增长	23
• 促进了地方农业经济的发展	24
4 合同的订立	24
• 合同的形式	25

(一) 书面形式	25
(二) 口头形式	26
(三) 其他形式	26
• 订立合同的原则和程序	26
(一) 基本原则	26
(二) 订立合同的程序	27
• 合同的一般内容	28
(一) 当事人的名称或者姓名和住所	28
(二) 标的	28
(三) 数量	28
(四) 质量	29
(五) 价款或者报酬	29
(六) 履行期限、地点和方式	30
(七) 违约责任	30
(八) 解决争议的方法	30
• 合同的格式条款	31
• 要约	32
(一) 要约和要约邀请的区别	32
(二) 要约的生效和失效	33
(三) 要约的撤回和撤销	33
• 承诺	34
(一) 承诺的构成要件	34
(二) 承诺的生效	35
(三) 承诺的撤回	35
• 农产品买卖合同种类	35
(一) 订购合同	35
(二) 换购合同	35
(三) 结合合同	35
(四) 议购合同和议销合同	36
• 合同的效力	38
(一) 有效合同	39
(二) 无效合同	39

(三) 可撤销合同	39
(四) 效力待定合同	40
• 合同的履行	41
• 合同的变更、转让和终止	42
(一) 合同的变更	42
(二) 合同的转让	42
(三) 合同的终止	43
• 违约行为	45
• 违约责任及违约责任的免除	45
(一) 违约责任	45
(二) 违约责任的免除	48
5 农民专业合作社的运行	51
• 农民专业合作社的成立原则和条件	52
(一) 成立原则	52
(二) 成立条件	53
• 农民专业合作社的组织机构	54
(一) 成员大会	54
(二) 成员代表大会	54
(三) 理事长或理事会	54
(四) 执行监事或者监事会	54
(五) 经理	55
• 农民专业合作社成员的权利和义务	55
(一) 权利	55
(二) 义务	55
• 合作社章程	56
6 市场竞争行为规范	57
• 市场公平竞争的原则	57
• 不正当竞争行为的表现形式	58
(一) 限制竞争行为	58
(二) 混淆行为	59

(三) 虚假宣传行为	59
(四) 商业贿赂行为	60
(五) 侵犯商业秘密的行为	61
(六) 低价倾销行为	61
(七) 搭售或附加不合理条件行为	62
(八) 不正当有奖销售行为	62
(九) 诋毁竞争对手商业信誉行为	63
(十) 招标投标中的串通行为	64
【参考文献】	65
【单元自测】	65
【典型案例】 高崇俊在菜园里收获希望	66
【典型案例】 双方均未签字盖章的买卖合同一定无效吗	70
【典型案例】 农药窜货影响销售, 鹬蚌相争谁能得利	71
 模块三 市场信息的采集与应用	74
1 农产品市场信息的主要内容及其来源	74
• 农产品市场信息的主要内容	74
(一) 农产品本身的信息	74
(二) 消费者购买农产品行为的信息	74
(三) 市场需求信息	74
(四) 市场供给信息	75
(五) 市场价格信息	75
(六) 竞争对手信息	75
(七) 整体市场环境信息	75
(八) 内部市场信息	75
• 农产品市场信息的来源	76
(一) 相关人员	76
(二) 相关组织机构	76
(三) 报纸	77
(四) 图书、期刊	78
(五) 电视	78

(六) 广播	79
(七) 网络	79
2 农产品市场信息采集原则和程序	82
• 农产品市场信息采集原则	82
(一) 广泛性原则	82
(二) 及时性原则	82
(三) 准确性原则	82
(四) 针对性原则	82
(五) 经济性原则	83
• 农产品市场信息采集程序	83
(一) 确定信息采集的内容和目的	83
(二) 确定采集对象	83
(三) 选择采集方法	83
(四) 边采集, 边分析	83
3 农产品市场信息采集方法	84
• 直接法	84
(一) 实地调查	84
(二) 参加会议	85
(三) 直接询问	85
(四) 问卷调查	85
(五) 电话问询	85
• 间接法	85
(一) 相关的媒体	86
(二) 购买法	86
(三) 网络收集法	86
4 农产品市场信息处理程序及其发布	86
• 农产品市场信息处理程序	86
(一) 鉴别	87
(二) 筛选	87

(三) 分类	87
(四) 分析	87
(五) 写出信息采集报告	88
• 农产品市场信息发布	88
【参考文献】	93
【单元自测】	93
【典型案例】凤阳县农民经纪人“把脉”农产品产销	94
【典型案例】黑龙江省农村经纪人剪影	95
 模块四 经纪洽谈技巧	 99
1 农村经纪人谈判的一般程序	99
• 准备阶段	99
(一) 背景调查	99
(二) 组织准备	100
• 正式谈判阶段	100
(一) 开局	100
(二) 报价	100
(三) 磋商	100
(四) 终结	100
• 履约阶段	100
2 经纪洽谈前的准备	101
• 确立洽谈目标	102
(一) 最高目标	102
(二) 中间目标	103
(三) 最低目标	104
• 收集洽谈资料	105
(一) 与农产品经纪活动有关的资料收集	105
(二) 了解己方的情况	105
(三) 摸清对方的情况	106
(四) 与洽谈环境有关的资料收集	107

• 建立洽谈小组	108
• 制定洽谈议程	108
3 接近客户的技巧	109
• 接近客户的方法	110
(一) 陈述式接近方法	110
(二) 演示式接近方法	110
• 接近客户的要求	111
(一) 迎合客户	111
(二) 调整心态	111
(三) 减轻客户的压力	111
(四) 控制时间	112
4 经纪洽谈礼仪	112
• 形象礼仪	113
(一) 仪容仪表整洁	113
(二) 服饰着装得体	114
(三) 体态举止优雅	114
(四) 神态表情和谐	114
• 称呼礼仪	115
• 介绍礼仪	115
(一) 一般要求	115
(二) 自我介绍礼仪	116
• 握手礼	118
(一) 握手的基本要求	118
(二) 握手的注意事项	118
(三) 握手禁忌	119
• 名片礼仪	120
• 宴请礼仪	120
• 馈赠礼仪	121
(一) 礼品的选择	122

(二) 礼品的包装	122
(三) 赠送的时机	122
(四) 赠送的地点	123
(五) 赠送的方法	123
5 正式洽谈技巧	123
• 开局阶段	124
(一) 基本任务	124
(二) 主要技巧	126
• 报价阶段	127
(一) 报价原则	127
(二) 报价顺序	128
(三) 报价技巧	128
• 磋商阶段	129
(一) 主要任务	129
(二) 基本技巧	130
• 成交阶段	134
(一) 成交信号的识别方法	134
(二) 促成成交的技巧	135
【参考文献】	136
【单元自测】	136
【典型案例】 采购员的价格洽谈技巧	136
【典型案例】 精于心理战术的日本人	138
【典型案例】 巧用竞争	140
模块五 农产品流通	143
1 农产品流通加工	143
• 农产品流通加工的作用	143
(一) 能够保护农产品的使用价值	143
(二) 可以延长农产品的储藏时间	143
(三) 可以创造农产品的附加价值	144

(四) 可以提高用户的服务水平	144
• 农产品流通加工的主要方式	144
(一) 净化加工	145
(二) 细化加工	145
(三) 多样化加工	146
(四) 鲜化加工	146
• 农产品包装	147
(一) 农产品包装与标识是农产品流通的基础	147
(二) 农产品包装上的内容	150
(三) 农产品包装策略	151
(四) 绿色包装	153
2 农产品仓储与保管	154
• 农产品仓储与保管的作用	154
(一) 保护维持农产品的使用价值	154
(二) 调剂供需矛盾	155
• 农产品仓储与保管的原则	156
(一) “零库存”理念	156
(二) 分类仓储保管, 降低成本	156
(三) 尽量避免其使用价值和价值不受损失	157
• 农产品仓储与保管的常见方法	157
(一) 沟藏和堆藏	157
(二) 冷藏储存	158
(三) 气调保鲜储存	158
(四) 窖藏储存	159
• 农产品仓储与保管技术	159
(一) 分类管理	159
(二) 集中库存	159
(三) 提高储存密度	159
(四) 采用定位系统	159
(五) 采用现代储存保养技术	160
(六) 采用集装方式	160

3 农产品运输	160
• 果蔬等农产品运输的特点	160
(一) 需要先进的保鲜和加工技术支持	160
(二) 要求运输时间比较短	160
• 果蔬等农产品的运输方式	161
• 果蔬等农产品的冷链运输	161
• 果蔬等农产品运输合理化对策	162
(一) 改善农产品运输网络	162
(二) 正确选择农产品运输路线, 确定合理的农产品流向	163
(三) 提高农产品运输工具的使用效能	163
(四) 加快农产品物流标准化进程	164
(五) 加强对农产品物流保鲜技术的研发	164
(六) 大力开发和研制冷藏、保温汽车及冷藏火车、轮船等 专用运输工具	164
(七) 建立农产品运输“绿色通道”, 成立组织维护农民利益	165
4 农产品配送服务	167
• 农产品配送模式	167
(一) 储存型配送模式	167
(二) 流通型配送模式	167
(三) 流通加工配送模式	168
(四) 定量配送模式	168
(五) 定时配送模式	169
(六) 准时(JIT)配送模式	169
(七) 定时定量配送模式	169
(八) 定时定量定点配送模式	169
(九) 定时定线配送模式	170
(十) 随时配送模式	170
(十一) 定时定点配送模式	170
(十二) 专业化配送模式	170
(十三) 共同配送模式	170