

附件

2024 年体育经纪人等级培训与能力测评大纲

体育经纪人等级培训与能力测评系列工作是以提高中国体育经纪人才队伍能力素质为目标，培养一支熟悉体育经纪运作规律，掌握相关法律、营销、赞助、品牌管理等知识与原理，具备体育商业分析、项目策划、市场运作和产业管理能力，具有国际视野的体育经纪人才队伍。在工作中，人力中心将始终坚持质量第一、社会效益第一的原则，为体育事业改革创新和体育产业加速发展提供高素质的人才支撑。

一、测评方式

体育经纪人等级培训与能力测评分为“理论知识”和“专业技能”两个科目，由国家体育总局人力资源开发中心组织实施，采用闭卷笔试。

二、题型与成绩评定

“理论知识”测试题型为单项选择题、判断题，合计 100 分；“专业技能”测评题型为综合分析题，合计 100 分。两个科目的考试成绩分别达到 60 分以上者，由国家体育总局人力资源开发中心颁发统一印制的《体育经纪人等级培训与能力测评证书》。

三、测评时间

2024 年共计划组织两期统一测评，分别是 6 月 16 日和 11 月 10 日。理论知识科目为 90 分钟，专业技能科目为 120 分钟。

四、测评范围

“理论知识”主要考核体育产业与体育市场、体育经纪人活动、运动项目、体育管理、体育市场营销、体育赞助、体育无形资产、信息技术、法律法规及体育经纪人员职业道德等方面的基础理论知识；“专业技能”主要考核体育经纪实务。

（一）体育经纪人理论知识

1、体育经纪人的职业操守

- （1）体育经纪人职业能力
- （2）体育经纪人职业道德
- （3）体育经纪人的职业守则

2、体育产业与体育市场知识

- （1）体育产业的概念、分类与作用
- （2）体育产业的形成与发展
- （3）体育市场的概念、构成及其类别
- （4）体育市场的需求与供给以及相互关系

3、体育经纪人活动的基本知识

- （1）体育经纪人的产生与发展
- （2）体育经纪人的分类与作用
- （3）体育经纪人的权利与义务
- （4）体育经纪人的工作内容
- （5）体育经纪活动的基本程序
- （6）体育经纪人的佣金制度

4、运动项目知识

- (1) 现代运动项目的发展与分类
- (2) 现代奥林匹克运动项目设置
- (3) 运动项目的组织管理

5、体育管理知识

- (1) 运动员管理的内容
- (2) 体育赛事运作基础知识
- (3) 体育组织类型、要素与环境

6、体育市场营销知识

- (1) 体育市场营销的概念与作用
- (2) 体育市场细分的方法与要求
- (3) 体育目标市场的选择方法
- (4) 体育市场定位概念、方式、步骤、战略类型
- (5) 体育市场营销组合方式
- (6) 体育产品构成与营销策略的选择方法

7、体育赞助知识

- (1) 体育赞助的概念及相关利益主体
- (2) 企业赞助商的目标与赞助权益分类
- (3) 体育赞助契合的影响要素
- (4) 体育赞助的管控模式
- (5) 体育赞助的工作流程

8、体育无形资产知识

- (1) 体育无形资产的特点、分类与内容
- (2) 体育组织无形资产开发的内容
- (3) 体育赛事无形资产开发的内容
- (4) 运动员无形资产开发的内容
- (5) 体育场馆无形资产开发的内容
- (6) 体育无形资产开发影响因素
- (7) 体育无形资产评估的方法与指标、工作程序

9. 信息技术基础知识

- (1) 新媒体及电子商务在体育经纪领域的应用
- (2) 管理信息系统在体育经纪领域的应用
- (3) 第五代移动通信技术(5G技术)在体育经纪领域的应用

10、法律法规知识

- (1) 民事权利的概念与内容
- (2) 民事法律行为
- (3) 代理
- (4) 承担民事责任的主要方式
- (5) 物权的特征与效力
- (6) 所有权的特征
- (7) 债权的特征与分类
- (8) 合同的订立、成立与生效
- (9) 合同的违约责任及违约行为的救济方式
- (10) 劳动者承担违约金的情形

- (11) 劳动争议处理程序
- (12) 主要知识产权的客体
- (13) 所得税征税范围
- (14) 不正当竞争行为
- (15) 广告内容准则
- (16) 广告违法行为及法律责任
- (17) 公司成立的条件
- (18) 保险合同
- (19) 运动员管理的有关规定
- (20) 体育组织管理相关规定
- (21) 反兴奋剂相关规定
- (22) 有关体育争诉的规定
- (23) 与体育有关的知识产权

11、体育市场发展动态

- (1) 国际体育市场发展动态
- (2) 国内体育市场发展动态

12、体育经纪业务调研

- (1) 体育经纪信息的主要来源与收集方法
- (2) 体育经纪信息的整理要求、程序与方法
- (3) 体育经纪信息的常用统计方法
- (4) 体育经纪信息分析报告的特点与内容

13、体育经纪业务权利获取

- (1) 体育经纪业务接洽的含义与意义
- (2) 目标委托人和第三方的含义与范围
- (3) 目标委托人和第三方的联络方法
- (4) 体育经纪业务谈判的含义、原则、要素、程序
- (5) 体育经纪业务合作意向书内容与形式、签订程序

14、体育经纪业务谋划

- (1) 体育经纪业务活动的概念、类型与作用
- (2) 体育经纪业务活动目标的类型、特征以及确立目标的要求
- (3) 体育经纪业务活动计划的制定依据、制定程序
- (4) 体育经纪商务文案的内容、基本框架

15、体育经纪业务实施

- (1) 体育公众的含义、类型
- (2) 体育公关协调的形式，专题活动的计划与形式
- (3) 体育经纪项目的市场价值含义、要素与分析方法
- (4) 体育经纪项目的形象设计方法
- (5) 体育经纪项目的宣传媒介类型、特点
- (6) 体育经纪业务实施过程监控含义、作用与内容

16、体育经纪业务总结

- (1) 体育经纪业务资料归档的内容、步骤与方法
- (2) 体育经纪客户类型
- (3) 体育经纪客户关系建立的环节
- (4) 体育经纪客户的回访、沟通及其投诉处理

（二）体育经纪人专业技能

1、体育经纪业务调研

（1）能够对体育经纪信息数据资料进行分组整理（编制频数分布表）

（2）能够计算体育经纪信息数据资料集中特征统计量（平均数、中位数、众数）

（3）能够理解和解读体育经纪信息描述统计结果（图、表）

（4）能够根据调查目的设计调查问卷

2、体育经纪业务权利获取

（1）能够寻找目标委托人和第三方

（2）能够与目标委托人和第三方进行联络

（3）能够通过常规谈判方式与目标委托人和第三方进行商谈

（4）能够起草商业合作意向书

3、体育经纪业务谋划

（1）能够根据所提供的材料制定体育经纪业务计划

（2）能够甄别目标委托人和第三方业务活动的目标与要求

（3）能够根据不同体育经纪活动类型设计体育经纪商务文案

4、体育经纪业务实施

（1）能够选择合适的公关对象

（2）能够运用公关手段开展经营活动

（3）能够分析体育经纪项目的市场价值

（4）能够根据体育经纪项目特点进行形象设计

- (5) 能够运用媒介对体育经纪项目进行宣传
- (6) 能够检查体育经纪业务实施计划的执行情况
- (7) 能够识别体育经纪业务活动中的偏差

5、体育经纪业务总结

- (1) 能够识读体育经纪业务相关记录和文件
- (2) 能够整理、归类体育经纪业务资料
- (3) 能够起草体育经纪业务总结报告的主要内容
- (4) 能够对客户进行细分
- (5) 能够建立客户关系数据库
- (6) 能够对客户进行回访

五、学习书目

(一) 使用教材：

1. 国家体育总局职业技能鉴定指导中心. 体育经纪人（基础理论）（第2版）[M]. 北京：高等教育出版社，2021
2. 国家体育总局职业技能鉴定指导中心. 体育经纪人（三级）（第2版）[M]. 北京：高等教育出版社，2021
3. 2024年体育经纪人（三级）法律法规知识汇编

(二) 参考书目：

中华人民共和国人力资源和社会保障部. 体育经纪人国家职业标准[M]. 北京：中国劳动社会保障出版社，2008.