

## 服裝業 《能力標準說明》 能力單元

### 「通用能力」職能範疇

名稱	與供應商/供貨商磋商
編號	108296L4
應用範圍	在落實採購前，與已選的供應商或供貨商磋商採購訂單。此能力單元適用於相關從業員與供應商或供貨商磋商，以獲得對採購訂單最有利的交易。
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <p>1.相關領域的知識</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 解釋磋商策略和手法</li> <li>● 瞭解訂立磋商目的之關鍵考慮因素</li> <li>● 描述達成有利交易的磋商過程</li> <li>● 說明進行訂單磋商的權限和限制</li> <li>● 認定訂單磋商的機構政策或指引</li> </ul> <p>2.應用和過程</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 檢查供應商/供貨商提供的選項和供應品</li> <li>● 確定採購要求並訂立磋商目的 (如:最低價格、最佳交貨期或品質)</li> <li>● 分析磋商資料 (如:供應商/供貨商對訂單的需要或其業務概況)</li> <li>● 制定磋商策略，包括認定雙方的共同利益、訂立底線等</li> <li>● 參與談判過程，就該過程為採購訂單達成有利協議</li> <li>● 有關磋商的細節和結果，保持良好記錄</li> </ul> <p>3.展示專業性</p> <p style="padding-left: 20px;">能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 於整個磋商過程中，與供應商/供貨商坦誠溝通雙方期望</li> <li>● 實現雙贏的磋商結果</li> </ul>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為有能力達成：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 制定磋商計劃，包括策略、過程和手法，以便在採購訂單上與供應商/供貨商實現最有利的交易。</li> </ul>
備註	此能力單元通用於 跟單和物料採購 / 銷售和市場營銷 等職能範疇。