

服裝業 《能力標準說明》 能力單元

「跟單和物料採購」職能範疇

名稱	提升供應商和供貨商的能力
編號	110226L5
應用範圍	提升供應商/供貨商的能力，為服裝業務產生策略優勢和效益。此能力單元適用於相關從業員在服裝業務的策略聯盟中，提升供應商/供貨商的能力和表現。
級別	5
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 相關領域的知識</p> <p> 能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 審視會影響業務運作和策略聯盟的主要法例及機構政策 ● 認定提升供應商和供貨商能力之業務目的和價值觀 ● 描述策略聯盟如何在服裝業中，實現雙方期望的結果 ● 說明準則來認定潛在供應商和供貨商，讓他們加入策略聯盟 ● 檢視如何提升供應商和供貨商的能力以達到目標 ● 部署資源以供能力發展 <p>2. 應用和過程</p> <p> 能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認定潛在供應商/供貨商，並可加入組成策略聯盟 ● 制定策略聯盟的管治安排，並考慮到不同單位的策略目的和價值 ● 確定供應商/供貨商的當前能力和目標 ● 認定支持的方法和類型，有助提升供應商/供貨商能力，以達成目標 ● 認定和編配用於知識轉移或財務支持的資源 ● 與相關單位合作，向供應商/供貨商轉移知識或提供財務支援，以提高其能力和表現 ● 審查和評估供應商/供貨商在實現目標方面的表現 ● 向相關單位匯報表現不佳的情況，並採取進一步行動 (如:改進建議、策略夥伴資格審查) <p>3. 展示專業性</p> <p> 能夠</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 與策略夥伴合作，建立互利的關係 ● 嚴謹地評估策略夥伴的公司架構和文化對實現目標的影響
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"> ● 制定建議提案，認定供應商/供貨商以組成策略聯盟，訂立能力發展的目標，並制定實現目標的方案。 ● 根據策略聯盟的目標，制定有關供應商/供貨商在能力發展方案的表現之審查報告。
備註	