

產品及服務生命週期之能力單元

1.名稱	協調賣家的產品撤回
2.編號	ITCSPL322A
3.應用範圍	本能力單元應用於所有安排和步驟，以便和賣家／外判商為退役產品／服務作出協調，商議，結帳和財務結算。這步驟對於保障公司利益和與外判商維持良好工作關係都是重要的。
4.級別	3
5.學分	2
6.能力	<p>能力要求</p> <p>6.1 具備有關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> 理解要和賣家／外判商在他們一直支持，但現今要退役的本公司產品／服務作出妥善協調的重要性 理解必須和退役產品的賣家有效溝通和協商，以便消除誤解和建立新的工作關係 理解必須和退役產品的賣家／外判商清理好財務事宜，以及準確更新會計紀錄和結算相關產品／服務的利潤／虧損 需察覺與有長期工作和千絲萬縷關係的賣家作出協調及商議的困難和複雜性 <p>6.2 協調賣家的產品撤回</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> 恆常保持準確和詳盡的賣家／外判商紀錄以便有需要時作參考資料之用，如當產品／服務退役時 預先明確和賣家／外判商定義彼此合作的條款／條件，並將這些安排以適當合約加強化 持續監控賣家／外判商來確保他們依據合約和在協議範圍內執行和進行工作 在產品退役時，清楚地和相關賣家／外判商協議並要求他們在正式協議前完成所有未解決的事項 在產品退役時，清楚和相關賣家／外判商辨別和計算好所有財務項目，以確保雙方有恰當的會計記帳和紀錄 經常和好的賣家／外判商保持良好關係和合作機會，即使是產品／服務退役之後 <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> 經常確保和退役產品相關的賣家／外判商會持續忠誠地去盡最大努力 經常在賣家／外判商和公司整體利益之間維持恰當的平衡
7.評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <ol style="list-style-type: none"> 成功與退役產品／服務相關的賣家協調並確保能順利完成 在產品退役後仍和賣家維持長期和良好的工作關係
備註	