

網絡基建及營運之能力單元

1.名稱	進行合約談判
2.編號	ITCSNO519A
3.應用範圍	本能力單元主要關於合約談判，以選擇適當的網絡設備供應商/賣家。在合約談判時，不單要考慮最低的價格，還需考慮很多因素，以確保選擇出合適的供應商作長期的合作，使網絡運作期間不會缺少所需的組件/部件。
4.級別	5
5.學分	5
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"> ● 在確認和制定網絡設備（語音、數據、流動、無線）的要求規格上，具備經驗。這些規格包括功能，效能，規模等 ● 緊跟新的技術和發展趨勢，網絡架構，及市場定價 ● 熟知廠商的產品，涉及規劃，進行，和記錄合約談判的步驟 ● 熟知本地法例，IP（知識產權）的權利，和合約法 ● 在業務分析和人際關係的技巧上，具備經驗 ● 在各種談判技巧，人員管理及有效的個人溝通技巧上，具備豐富的經驗 ● 了解健康和安程序，政府規例，及需要符合標準等 <p>6.2 進行合約談判</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 理解企業的目標和簽定合約的目的，以便準備適當水平的談判過程 ● 分析條款和條件，認識潛在的風險和不能接受的條件 ● 為電話或面對面談判，規劃策略和謀略（反謀略）的方法 ● 組織和統籌談判（作安排、日程、議程設置等） ● 參與談判和制定協議 ● 處理文件編檔和監督協議的簽署及合約的訂定 ● 整合最終簽訂的合約，並送交到適當的部門，作為備案 <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 認識談判的限制和為談判工作做足準備 ● 以與合約精細度相符的水平進行談判 ● 時刻注意並在有關各方之間取得適當的平衡
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"> i. 確定合約的目的和重要性，以便能設計出合適的談判策略 ii. 有效地就合約進行談判，以靈活和良好的決策利及公司 iii. 若談判成功，完成協議上所需的文檔，並就失敗的協議找出可改進的地方
備註	