

產品及服務生命週期之能力單元

1.名稱	協調合夥人進行產品及服務開展工作
2.編號	ITCSPL305A
3.應用範圍	本能力單元應用於與賣家的精緻溝通和協調活動，目的在與他們合作將新產品／服務引進市場
4.級別	3
5.學分	2
6.能力	<p><u>能力要求</u></p> <p>6.1 具備有關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 理解與合夥人密切和牢固協調來做產品／服務投入工作的重要性 ● 理解要熟悉合夥人包括其專長，實力，弱點，需求等的極重要性 ● 理解協調和溝通是雙向的，故清晰及絕不含糊的說明己方公司的需求，程序和運作是重要的 ● 需察覺個別賣家不同的背景和情況，而協調工作要多樣化和具彈性 ● 需察覺引入外來賣家合夥人後的內部運作情況 <p>6.2 協調合夥人進行產品及服務開展工作</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 與賣家協調達成對產品／服務投入工作的協議 ● 獲得對個別合夥人深刻的理解及他們對產品／服務整體成功之相對貢獻 ● 預備好與合夥人合作協議的文件，並獲得雙方同意 ● 做齊所有達致最終合作協議的細節工作，並顧及所有必須的考慮如政策，法例等 ● 與己方各階層員工溝通解釋將來與合夥人合作模式，令他們有所依從 ● 預計引入合夥人後對己方機構的潛在問題及衝擊，並設計合適的補救行動 ● 準確紀錄和計算引入賣家合夥人後的利益，以作管理層將來檢討和考慮之用 <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 經常在己方公司，員工和合夥人利益之間維持恰當的平衡 ● 全心全力工作以確保與合夥人在產品／服務引進市場方面成功合作
7.評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>i. 成功認定和與賣家結為合夥人，替公司帶來正面回報</p> <p>ii. 與合夥人持續維繫和強化合作關係，確保對公司和合夥人的長遠利益</p>
備註	