

## 產品及服務生命週期之能力單元

1.名稱	篩選賣家投入的服務／物料
2.編號	ITCSPL406A
3.應用範圍	本能力單元應用於全部或部分新產品／服務第三方賣家的管理和處理。主要焦點所在是產品開發初段檢查和評估他們提出的材料／服務。
4.級別	4
5.學分	3
6.能力	<p><b>能力要求</b></p> <p>6.1 具備有關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>理解能部署第三方賣家的專門知識對新產品／服務整體會否成功的重要性</li> <li>準確抓住緊密監察與牢固控制和所導致表現之間的直接關係</li> <li>需察覺使用不恰當材料／服務對有關新產品成敗與否的影響</li> <li>理解要將不同外判商的材料／服務平穩整合的根本重要性，包括己方公司提供的部份</li> <li>需察覺有廣泛的方法和技術來篩選外判商的服務和材料</li> </ul> <p>6.2 篩選賣家投入的服務／物料 能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>緊密監察賣家服務／材料的表現，並與他們原先的聲稱作出比較</li> <li>清楚和絕不含糊地描述賣家材料的得分和所達水平，以方便與他們其後的商談和檢討</li> <li>出由不同賣家／外判商所提供材料／服務的嶄新和先進功能</li> <li>以高度準確性找出最佳賣家，其材料／服務組合可對己方產品／服務的成功作最大的貢獻</li> <li>在賣家材料篩選過程中充分考慮所容許的預算和其他限制</li> <li>在準備產品說明時充分考慮其他影響因素如市場競爭，估計客戶喜好等</li> <li>有效和己方員工溝通和檢討，以確保過程中可加入有用的員工意見</li> </ul> <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>經常確保在賣家材料／服務篩選過程中的正確性，準確性和公平性等</li> <li>經常全心全力工作以保障公司利益，但同時不錯過從賣家引入有用資源的機會</li> </ul>
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"> <li>成功篩選賣家提供的材料／服務以為己方公司所用</li> <li>長期與賣家維持良好關係以確保他們持續的支持和貢獻</li> </ol>
備註	