

資訊及通訊科技業 《能力標準說明》 能力單元

「策略管理」職能範疇

名稱	制定業務關係管理策略
編號	111213L6
應用範圍	制定策略以管理和維護投資企業以及與組織中業務合作夥伴的關係，以實現其業務目標。業務合作夥伴包括客戶、賣主/供應商、行業同行、內部員工和其他外部利益相關者。本能力單元涉及通過清晰的溝通、理解和信任來加強夥伴關係的能力。
級別	6
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 具備有關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 深入了解企業的業務使命、願景、目標、業務目的和核心價值 ● 有能力熟悉商務夥伴的需要和關注(例如持份者、顧客、同事、賣主/供應商和行業業同輩) ● 在有助於有效和有效率地與各類業務合作夥伴進行溝通上，具備極佳的技能 ● 在合約管理和供應商評估管理上，具備深入的經驗 ● 精通商業和管理技巧，如企業財務管理、溝通技巧、人事、變化、談判和業務操作，如商業和管理技巧 ● 意識到數碼化轉型有利於加強業務關係管理的機會 <p>2. 制定合作夥伴/供應商關係之策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 督導團隊，根據對公司的重要性，將合作夥伴，如長期，短期，以項目為基礎，策略夥伴，策略客戶，主要供應商等，進行分類 ● 釐定步驟，以合適的人士或部門，例如高級管理人員，銷售部門，營運部，人力資源部等，獨立地處理與每一個合作夥伴之間的事務，以便維持與夥伴間的專業關係和共同利益 ● 與合作夥伴建立和保持持續的溝通管道，以便與其維持並建立互相尊重的態度 ● 定期檢討與合作夥伴間的關係和程序的有效性。如有及當需要時，改善程序 ● 利用新技術和數碼化轉型機會，加強業務關係管理 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 以共同關注與不同的商務夥伴保持專業關係 ● 處理和維持投資組合和與持份者、顧客、同事、賣主/供應商和行業同輩的關係，以建立相互的尊敬和信任
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 識別和分類不同類型的合作夥伴 ● 確保達到機構的商業目標及宗旨，同時與商務夥伴維持共同關注和建立相互尊敬和信任
備註	