

進出口業 《能力標準說明》 能力單元

「銷售和採購」職能範疇

名稱	協商合同
編號	105321L5
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責按照公司目標與供應商協商合同的從業員。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備合同協商的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 使用廣泛技能計劃協商合同 • 運用廣泛技巧協商合同 2.1. 準備協商合同 <ul style="list-style-type: none"> • 確定公司的目標 (例如，降低成本、擴大產品線、提升服務水平、發展關係) • 決定是否需要法律顧問 • 與有權作出決定的適當人士安排協商 2.2. 計劃協商合同 <ul style="list-style-type: none"> • 列出所有可行方案，並按優先次序排列 • 檢討選擇的優先次序，並在適當時作出調整 • 設定底線 • 界定限制及要求 (例如：完成日期、交貨時間、績效測量標準等) • 評估潛在的風險及法律責任 3. 建立合同關係 <ul style="list-style-type: none"> • 與賣家議價，爭取以最佳價格及取得高質素的产品或服務 • 達成令各方皆感到有利的協議 • 以穩健基礎與當事人透過合同建立長遠關係
評核指引	<p>本能力單元的綜合成效要求為：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 能夠準備並規劃協商合同 • 能夠協商合同
備註	