

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	與供應商建立關係
編號	105284L4
應用範圍	本能力單元適用於在進出口業任職，負責為加強操作效率，與供應商建立並維持良好合作關係的從業員。
級別	4
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 具備供應商關係管理知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 應用相關技巧進行策略評估 • 使用廣泛技術評估替代合作夥伴 • 使用廣泛技巧建立並執行持續改善流程 <p>2.1. 辨認並甄選合作夥伴</p> <ul style="list-style-type: none"> • 執行策略性評估 <ul style="list-style-type: none"> • 辨認客戶需要及行業的發展趨勢 • 辨認公司在相應供應鏈上的位置 • 進行差異分析，辨認理想狀況 • 建立目標及量度關鍵績效的方法 • 決定達成合作關係 • 辨認有潛質的合作夥伴，並評估對方 • 甄選合作夥伴 <p>2.2. 建立合作關係</p> <ul style="list-style-type: none"> • 建立溝通渠道 • 與所選的合作夥伴整合業務運作，減少冗餘並善用現有資源 • 建立互惠互利協議 • 決定雙方協議的質量標準及量度績效方法 • 與所選定的合作夥伴分擔風險並共享利潤 <p>3. 執行持續改善流程</p> <ul style="list-style-type: none"> • 與所選的合作夥伴建立關係，創造符合成本效益的運作 • 與所選的夥伴合作執行持續改善流程
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"> • 能夠辨認並甄選合作夥伴 • 能夠與所選的夥伴建立合作關係 • 能夠與所選的夥伴合作執行持續改善流程
備註	