

**物流業 《能力標準說明》 能力單元**

「營銷、市場推廣及客戶服務」職能範疇

名稱	進行合約談判
編號	LOCUSM506B
應用範圍	此能力單元適用於所有海運、空運及快遞公司。具此能力者，能應用合約談判的技巧，使合約條款能清晰地確立，以保障公司利益，減少日後爭議。
級別	5
學分	9（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解合約談判相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 商業法、相關國際公約、規例及相關法例</li> <li>● 貨運及物流運作、流程及特性</li> <li>● 各種與客戶合作的模式及其特性</li> <li>● 標準合約條款的內容及訂立原則</li> <li>● 最新的相關法規要求</li> <li>● 談判及溝通技巧</li> <li>● 行業標準或監管機構的要求</li> </ul> <p>2. 進行合約談判</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析有關合約所涉及的範疇及貨運或物流活動</li> <li>● 分析公司與客戶的合作模式以及與客戶的關係</li> <li>● 分析公司提供的服務範圍及其限制</li> <li>● 分析公司的營運風險</li> <li>● 就公司服務範圍及其限制及營運風險等，訂立談判的底線</li> <li>● 談判時能考慮不同的因素，包括法規及國際條約等</li> <li>● 與公司內不同部門溝通，掌握各作業程序在合約條款上的要求</li> <li>● 分析公司過往營運紀錄，使條款的訂立能配合公司的目標，並減低公司面對的風險</li> <li>● 利用談判、溝通、運算及預測的技巧，為公司爭取有利的位置</li> </ul>
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"> <li>● 能透過良好的溝通技巧，清晰地確立雙方簽署合約所預期的目標或底線</li> <li>● 能運用談判技巧，為公司爭取合理條款，保障公司利益</li> <li>● 能擬備合約條文，清晰扼要地表達雙方的意願</li> </ul>
備註	