

物流業 《能力標準說明》 能力單元

「營運管理」職能範疇

名稱	制定與商業夥伴的議價策略
編號	LOCUOM512B
應用範圍	此能力單元適用於海運、空運及快遞公司。具此能力者，能因應特定的市場情況及公司經營方針，制定與商業夥伴的議價策略。
級別	5
學分	6（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解與商業夥伴議價的相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 公司對每個業務夥伴的政策和立場 ● 策略的概念及其運用 ● 商業夥伴的不同合作形式與類別 ● 與商業夥伴的長期與短期合作關係 ● 商業夥伴在物流及供應鏈的角色 ● 商業夥伴的市場競爭力及價格水平等 ● 議價的概念及技巧和供求理論 ● 合約談判的方法及技巧 <p>2. 制定與商業夥伴的議價策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 按公司的營運政策及長期發展，與提供服務或貨源的商業夥伴訂立商業協議，以穩定價格 ● 向商業夥伴分析收費或價格改變的原因或市場趨勢 ● 向商業夥伴解釋收費或價格的優惠，以保持良好合作關係 ● 評估商業夥伴的合作及協同效應，作為議價策略的參考因素 ● 評估市場上潛在商業夥伴的優勢，作為議價策略的參考因素 ● 按市場形勢及公司營運政策，設計商業夥伴議價策略的建議 ● 評估不同建議的利弊，選取較佳的議價策略 ● 撰寫報告闡釋商業夥伴議價策略的制定 ● 為與商業夥伴的議價策略關鍵績效指標
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"> ● 能分析合作商業夥伴在物流或供應鏈的協同效應，評估與該商業夥伴的合作關係，作為議價策略的參考因素 ● 能按市場形勢及公司營運政策，評估與商業夥伴議價策略的建議，選取較佳的議價策略，並撰寫報告 ● 能夠建立關鍵績效指標和衡量工具，以確保服務和收費水平符合合理的補償方案
備註	