

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	處理與貨運代理和物流公司的集運市場交易
編號	LOCUSM507B
應用範圍	此能力單元適用於快遞公司。從業員應具備與貨運代理和物流公司集運市場交易的能力，以提高貨運代理服務組合的靈活性，達到更大的利潤。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解集運市場交易的基本知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 快遞貨物的不同類型和特點 ● 快遞貨物的處理過 ● 集運市場交易的概念和運作(貨運代理和物流公司) ● 不同貨運代理的業務模式和業務運作中的義務和責任 ● 協調集運市場的流程和要求 ● 於直接零售商/消費者與聯合裝卸市場之間的不同處理程序 <p>2. 處理集運市場交易</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 建立並保持與市場參與者的良好關係，包括貨運代理、物流服務供應商，以建立一個集運市場網路 ● 獲取有關集運市場的資訊以及不同時段、貨物來源和目的地的供求情況及其他相關資訊 ● 發展資訊和文件交換機制 ● 根據公司政策、相關法規和貨運代理的其他要求制定集運市場合約條款 ● 制定關鍵績效指標和報告，衡量合作成果達到公司目標
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"> ● 能夠運用快遞業務的知識開發新的商機 – 集運市場 ● 利用集運市場交易的方式來增加收入和/或市場份額
備註	