

**物流業能力標準說明**  
**能力單元**

|         |   |
|---------|---|
| 1. 名稱   | 制定與商業夥伴的議價策略  |
| 2. 編號   | LOCUOM512A  |
| 3. 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。  |
| 4. 級別   | 5   |
| 5. 學分   | 6（僅供參考）   |
| 6. 能力   | <p style="text-align: right;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 與商業夥伴議價的相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 熟識對策論<sup>11</sup>的概念及其運用</li> <li>◆ 瞭解商業夥伴的不同合作形式與類別</li> <li>◆ 掌握議價的概念及技巧</li> <li>◆ 瞭解與商業夥伴的長期與短期合作關係</li> <li>◆ 掌握合約談判的方法及技巧</li> <li>◆ 明白商業夥伴在物流及供應鏈的角色</li> <li>◆ 明白商業夥伴的市場競爭力及價格水平等</li> <li>◆ 掌握合約談判的技巧</li> </ul> <p>6.2 制定與商業夥伴的議價策略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</li> <li>◆ 向商業夥伴解釋收費或價格改變的原因或市場趨勢</li> <li>◆ 向商業夥伴解釋收費或價格的優惠，以保持良好合作關係</li> <li>◆ 評估商業夥伴的合作及協同效應<sup>12</sup>，作為議價策略的參考因素</li> </ul> |

<sup>11</sup> Game theory

<sup>12</sup> Synergy

|         |  |
|---------|--|
|         | <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</li> <li>◆ 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</li> <li>◆ 評估不同建議的可能利弊，選取較佳的議價策略</li> <li>◆ 撰寫報告闡釋商業夥伴議價策略的制定</li> </ul> |
| 7. 評核指引 | <p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 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；及</p> <p>(ii) 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，闡釋制定與商業夥伴議價策略。</p>                         |
| 8. 備註   |  |