

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"> ◆ 熟識對策論¹¹的概念及其運用 ◆ 瞭解商業夥伴的不同合作形式與類別 ◆ 掌握議價的概念及技巧 ◆ 瞭解與商業夥伴的長期與短期合作關係 ◆ 掌握合約談判的方法及技巧 ◆ 明白商業夥伴在物流及供應鏈的角色 ◆ 明白商業夥伴的市場競爭力及價格水平等 ◆ 掌握合約談判的技巧 <p>6.2 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 ◆ 向商業夥伴解釋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¹²，作為議價策略的參考因素

¹¹ Game theory

¹² Synergy

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 ◆ 評估不同建議的可能利弊，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
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	