

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「採購及供應鏈管理」職能範疇

名稱	洽談合約
編號	104983L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業採購或相關部門。這能力的應用需具備批判性地分析及重新整合相關資料的能力。能夠有效地洽談合約，制定合約條款，以保障機構購買產品及服務時的利益。合約批閱/確認需獲機構授權，而合約金額亦不可超過所屬職位的權限。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 瞭解洽談合約相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構有關採購、招標及承包的政策和程序 • 瞭解商業法、相關國際公約、規則及相關法例 • 瞭解各種與供應商合作的模式及其特性 • 瞭解標準合約條款的內容及訂立原則 • 掌握管理供應商的技巧 <p>2. 洽談合約</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析所購買產品及服務合約的細節 • 分析機構與供應商的合作模式及關係 • 分析機構的營運風險 • 就機構服務範圍、限制及營運風險等，訂立談判的底線 • 談判時考慮各項的因素，包括產品或服務的不同、法律的要求或行業的最佳常規 (best practice) 等 • 與機構內各部門溝通，以掌握不同運作程序在合約條款上的要求 • 運用談判環境 / 談判技巧 / 談判策略 / 談判人數等，以達到雙贏局面 • 訂明及瞭解違反合約的風險及責任 • 瞭解在談判之前要做的準備功夫：如己方的優勢，有沒有可替代的產品及服務，如何達到對方的需求等等 • 合約批閱或確認程序需獲授權人的批准才能生效 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 具備良好的談判和溝通技巧 • 在合約談判過程中，遵守相關的法律及職業道德 • 確保合約談判符合機構利益
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>能透過良好的溝通技巧，瞭解雙方簽署合約所預期的目標；及</p> <p>能運用談判技巧，為機構爭取合理條款，保障機構利益，並能擬備合約條文，清晰地表達雙方的意願。</p>
備註	