

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「策略管理」職能範疇

名稱	洽談店舖合約
編號	105031L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業管理階層的員工。這能力的應用涉及縝密的分析及判斷能力，能夠與店舖業主洽談及落實租賃合約。
級別	5
學分	6 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 洽談店舖合約相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解機構對店舖的要求，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 店舖的面積 (最小至最大的範圍) • 店舖所在地點 (如：該區域的人流) • 店舖所在位置 (如：是地舖或樓上舖) • 其他的要求 (如：樓層高度、其他附屬設施等) • 瞭解機構對訂立店舖合約的政策及準則，包括： <ul style="list-style-type: none"> • 店舖的租金水平 (每方呎租金或其他計算方法)，及可洽談的彈性 • 店舖租期的長短，及可洽談的彈性 • 中止或改變店舖合約的安排 • 鄰近店舖的類型 (尤其是相同業務的) • 店舖是否位於或鄰近大型的商場，以至可利用的商場設施等 • 在可能情況下，盡量掌握店舖業主的背景資料，以及鄰近店舖合約的條款 • 掌握談判技巧 <ul style="list-style-type: none"> • 能激勵人心的熱情 • 建立關係的技巧 • 充分的準備工夫等 • 瞭解政府法例對訂立店舖合約方面的監管，及其他監管機構相關的指引 <p>2. 洽談店舖合約</p> <ul style="list-style-type: none"> • 根據機構對店舖的要求，物色符合條件的店舖，提交予上級考慮 • 若店舖的選擇由機構高層定案的話，協助檢查店舖是否符合條件 • 在確定店舖的選擇後，聯絡相關業主或公司，洽談訂立店舖合約的細節 • 運用談判技巧，在店舖合約洽談過程中為機構爭取最大的利益，例如： <ul style="list-style-type: none"> • 最優惠的租金 • 對機構最恰當的租期 • 最具彈性的安排 (如中止租約) • 最佳的保障 (如店舖本身出現問題時) 等 • 若店舖合約洽談成功的話，將協議條款提交予上級審批 • 若店舖合約洽談不成功的話，則將理據提交予上級覆檢 • 無論店舖合約的洽談是否成功，都將個案妥善存檔，用作日後參考 • 若經上級批准後，協助店舖合約的最終簽署及執行 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 在洽談店舖合約時，能為機構爭取最大的利益及保障 • 以專業態度來洽談店舖合約，並遵守政府相關的法例
評核指引	此能力單元的綜合成效要求為： 能夠根據機構對店舖的要求，與店舖業主洽談及落實租賃合約；及 能夠運用談判技巧，在店舖合約洽談過程中為機構爭取最大的利益。
備註	