

## 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> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 瞭解洽談合約相關知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 瞭解機構有關採購、招標及承包的政策和程序</li> <li>● 瞭解商業法、相關國際公約、規則及相關法例</li> <li>● 瞭解各種與供應商合作的模式及其特性</li> <li>● 瞭解標準合約條款的內容及訂立原則</li> <li>● 掌握管理供應商的技巧</li> </ul> </li> <li>2. 洽談合約 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分析所購買產品及服務合約的細節</li> <li>● 分析機構與供應商的合作模式及關係</li> <li>● 分析機構的營運風險</li> <li>● 就機構服務範圍、限制及營運風險等，訂立談判的底線</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 訂明及瞭解違反合約的風險及責任</li> <li>● 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</li> <li>● 合約批閱或確認程序需獲授權人的批准才能生效</li> </ul> </li> <li>3. 展示專業能力 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 具備良好的談判和溝通技巧</li> <li>● 在合約談判過程中，遵守相關的法律及職業道德</li> <li>● 確保合約談判符合機構利益</li> </ul> </li> </ol>
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"> <li>● 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</li> <li>● 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。</li> </ul>
備註	