

零售業 《能力標準說明》 能力單元

「採購／電子商務採購」職能範疇

| | |
|------|--|
| 名稱 | 與供應商建立夥伴關係 |
| 編號 | 111288L4 |
| 應用範圍 | 此能力單元適用於零售業內接洽供應商的員工。從業員能夠按機構的政策、規則和運作，為機構產品／服務引進適當的供應商，並與他們建立合作夥伴關係。 |
| 級別 | 4 |
| 學分 | 6 |
| 能力 | <p>表現要求</p> <p>1. 瞭解建立夥伴關係相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 瞭解增加新供應商對現有供應商群組的作用及影響 ● 掌握與供應商建立合作夥伴關係的目的及條件 ● 瞭解與供應商合作時，一般出現的困難／難題 ● 瞭解與供應商建立良好的合作夥伴關係的技巧 ● 瞭解供應商的需要、優先次序考慮及關注點，以期發展雙贏的夥伴關係 ● 懂得談判技巧 <p>2. 與供應商建立夥伴關係</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 能為機構的產品／服務，尋找合適的供應商，並訂立機構與供應商發展的共同目標 ● 在與不同供應商協商，爭取以機構最有利條件，與供應商結為夥伴關係 ● 以可量度的方法，與供應商訂立合作夥伴方案 ● 能與供應商建立夥伴協議時，制定有關條件及注意事項，例如： <ul style="list-style-type: none"> ○ 服務水平／產品規格 ○ 產品付運（要多久） ○ 服務時間／供應服務水平 ○ 客戶意見分享 ○ 市場訊息 ○ 採購支援等 ● 在引入供應商後，調查客戶滿意水平或反應，並發展相關的關鍵績效指標（KPI） ● 能與品質控制部門溝通，協助監察供應商供貨質量 ● 能持續監察供應商的表現，並定期檢討有關合作方案 ● 定期與供應商接觸，檢討合作關係，制定供應鏈優化方案 <p>3. 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 按照機構的政策和規定，在互信的基礎上，與供應商建立良好的合作夥伴關係 ● 與供應商發展夥伴合作關係時，以不損害機構利益為先決條件，以達致雙贏為目標 ● 防止任何濫用／挪用機構資產和盜竊等濫權或舞弊行為 |
| 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"> ● 能夠為機構引入合適的供應商，並與供應商建立良好的合作夥伴關係和訂立適合的合作夥伴方案；及 ● 能夠持續監察供應商的表現，並定期檢討有關合作方案。 |

零售業 《 能力標準說明 》 能力單元

「採購／電子商務採購」職能範疇

| | |
|----|--------------------|
| 備註 | 此乃能力單元104979L4的更新版 |
|----|--------------------|