

**零售業能力標準說明**  
**能力單元**

1. 名稱	與供應商建立夥伴關係
2. 編號	104979L4
3. 應用範圍	此能力單元適用於零售行業內接洽供應商的員工。這能力的應用需具有縝密的思考及選擇判斷能力。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。
4. 級別	4
5. 學分	6（僅供參考）
6. 能力	<p>表現要求</p> <p>6.1 建立夥伴關係相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 瞭解增加新供應商對現有供應商群組的作用及影響</li> <li>◆ 掌握與供應商建立合作夥伴關係的目的及條件</li> <li>◆ 瞭解與供應商合作時，一般出現的困難/難題</li> <li>◆ 瞭解與供應商建立良好的合作夥伴關係的技巧</li> <li>◆ 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</li> <li>◆ 懂得談判技巧</li> </ul> <p>6.2 與供應商建立夥伴關係</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</li> <li>◆ 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</li> <li>◆ 以可量度的方法，與供應商訂立合作夥伴方案</li> <li>◆ 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"> <li>• 服務水平／產品規格</li> <li>• 產品付運（要多久）</li> <li>• 服務時間／供應服務水平</li> <li>• 客戶意見分享</li> <li>• 市場信息</li> <li>• 採購支援等</li> </ul> </li> <li>◆ 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)</li> <li>◆ 能與品質控制部門溝通，協助監察供應商供貨質量</li> <li>◆ 能持續監察供應商的表現，並定期檢討有關合作方案</li> <li>◆ 定期與供應商接觸，檢討合作關係，制定供應鏈優化方案</li> </ul> <p>6.3 展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 嚴格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</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</li> <li>◆ 以廉潔操守，防止任何濫用／挪用機構資產和盜竊等濫權或舞弊行為</li> </ul>
7. 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>(i) 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</li> <li>(ii) 能夠持續監察供應商的表現，並定期檢討有關合作方案。</li> </ul>
8. 備註	