

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	洽談合約
編號	111291L5
應用範圍	此能力單元適用於零售業採購或相關部門。從業員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
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 瞭解洽談合約相關知識<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2. 洽談合約<ul style="list-style-type: none">• 分析所購買產品及服務（如：租用店舖、陳列室）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）• 合約批閱或確認程序需獲授權人的批准才能生效3. 展示專業能力<ul style="list-style-type: none">• 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	此能力單元的綜合成效要求為： <ul style="list-style-type: none">• 能透過溝通技巧，瞭解雙方簽署合約所預期的目標；及• 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，表達雙方的意願。
備註	此乃能力單元104983L5的更新版