

## 鐘錶業 《 能力標準說明 》 能力單元

## 「品牌管理」職能範疇

名稱	與品牌代理商建立夥伴關係
編號	104952L5
應用範圍	此能力單元適用於時計產品的品牌建立或營銷相關工作。具此能力者，能夠拓展品牌，尋找合作夥伴，共同發展品牌和開拓更多的分銷渠道。從業員需要具備良好的溝通技巧，並能與時計分銷商或經銷商建立合作夥伴關係的能力。
級別	5
學分	6 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1.瞭解與品牌代理商建立夥伴關係的相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 瞭解機構整體品牌策略</li> <li>• 瞭解不同品牌銷售的市場定位及目標顧客群的特性</li> <li>• 瞭解品牌分銷和經銷商關係</li> <li>• 瞭解合同談判技巧和合同相關的法律</li> <li>• 瞭解與品牌代理商合作時，一般出現的困難/難題</li> <li>• 明白與品牌分銷商各自的責任</li> <li>• 瞭解與品牌代理商建立良好的夥伴關係的技巧</li> </ul> <p>2.與品牌代理商建立夥伴關係</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 能與品牌代理商建立良好的夥伴關係</li> <li>• 進行調查，以確定合作夥伴所需的實力和聲譽</li> <li>• 能與品牌代理商建立推廣及分銷途徑</li> <li>• 能與品牌代理商合作，為機構提供的協助，如：培訓、品牌設計、營銷方法等</li> <li>• 能擬訂合作協議的條款及條件</li> <li>• 按照機構的政策和規定，在互信的基礎上，與代理商建立良好的合作夥伴關係</li> <li>• 能定期檢討分銷商在有關協議的表現，並向管理層匯報</li> </ul> <p>3.展示專業能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 與代理商發展夥伴合作關係時，以不損害機構利益為先決條件，以達致雙贏目標</li> <li>• 以專業態度，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>
評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i)能夠運用談判技巧，定下雙方合作的條款和條件；及</p> <p>(ii)能夠持續監察分銷商的表現，並採取改善措施。</p>
備註	