

六、技术要求偏离表

技术要求偏离表

采购项目编号：HXCTGX-CFZB-2023-031

采购项目名称：货运代理赛项能力提升及技术支持项目

项号	竞争性磋商采购文件需求			响应文件承诺			偏离说明
	服务名称	数量	技术参数要求	服务名称	数量	技术参数	
1	货运代理赛项能力提升训练	4	<p>▲（一）培训方式：线下面授培训</p> <p>▲（二）培训场次：4场</p> <p>▲（三）培训时长：每场7天（56学时）</p> <p>▲（四）培训人数：≥100人（每场25人左右）</p> <p>（五）培训内容：根据世赛六大技能标准，将世赛考核的内容转化为五个维度（客户咨询、报价计算、工作计划与组织管理、客户沟通、投诉与索赔处理）的内容；通过分析货运代理项目技术标准，竞赛任务能力分析，以及我国和全球货代行业的市场需求，结合企业真实业务背景，培养面向海运、空运、陆运、多式联运等多方向的营销、操作、客服、质控、保险与法律事务和信息系统等岗位的技能，在将客户开发、成本核算、运输管理、费用报价、投诉处理、保险索赔等内容</p>	货运代理赛项能力提升训练	4	<p>▲（一）培训方式：线下面授培训</p> <p>▲（二）培训场次：4场</p> <p>▲（三）培训时长：每场7天（56学时）</p> <p>▲（四）培训人数：≥100人（每场25人左右）</p> <p>（五）培训内容：根据世赛六大技能标准，将世赛考核的内容转化为五个维度（客户咨询、报价计算、工作计划与组织管理、客户沟通、投诉与索赔处理）的内容；通过分析货运代理项目技术标准，竞赛任务能力分析，以及我国和全球货代行业的市场需求，结合企业真实业务背景，培养面向海运、空运、陆运、多式联运等多方向的营销、操作、客服、质控、保险与法律事务和信息系统等岗位的技能，在将客户开发、成本核算、运输管理、费用报价、投诉处理、保</p>	无偏离

		<p>设置为核心的同时，融入客户沟通能力、团队精神培养等素质培训内容。</p> <p>(六) 培训目标：通过训练能根据要求，在不同业务背景项下，完成责任和费用划分及能够选择正确的价格术语；能够熟练写作询盘、发盘、还盘、接受信函；能够正确缮制常用国际贸易单证；能熟练使用常用办公软件以及业务操作系统，掌握一般PPT制作与技巧；掌握高频货代常用词汇及专用名词，熟悉全球热门航线以及各大港口；能熟练的根据客户要求进行海运、空运、铁路以及多式联运的常规操作；掌握世界主要港口的情况及各大洲间主要航线及主要主要基本港口分布情况；能根据货品的性质、重量、体积等及客户的特殊要求、服务费用清单，选择匹配箱型，计算用箱量，规划航线，发送整箱报价；能利用各承运人、航期、航线的不同费率计算集拼货的报价；掌握航空货代操作流程、鲜活货物、超规货物、航空危险品装载及托运操作；能根据货品的性质、重量、体积等及客户的特殊要求、缮制服务费用清</p>		<p>险索赔等内容设置为核心的同时，融入客户沟通能力、团队精神培养等素质培训内容。</p> <p>(六) 培训目标：通过训练能根据要求，在不同业务背景项下，完成责任和费用划分及能够选择正确的价格术语；能够熟练写作询盘、发盘、还盘、接受信函；能够正确缮制常用国际贸易单证；能熟练使用常用办公软件以及业务操作系统，掌握一般PPT制作与技巧；掌握高频货代常用词汇及专用名词，熟悉全球热门航线以及各大港口；能熟练的根据客户要求进</p>	
--	--	---	--	--	--

			<p>单；掌握海运、空运、多式联运以及综合业务异常处理流程，具备处理异常业务处理能力；能知晓客户服务、客户管理的基本概念，能根据具体工作应用需求，运用客户管理理论，理解客户管理方案，并能初步设计客户管理方案；能正确应用现代海上保险的基本理论、海上保险法律原则和制度、海上保险发展规律处理海上保险投保、承保、理赔和追偿等实务操作(流程与注意事项)；能综合运用所学知识撰写投诉处理邮件，解答客户的疑惑,提供有效的解决方案，缓解客户的不良情绪。</p> <p>▲（七）服务要求</p> <p>1. 提供活动相关通知、活动照片、学习心得等过程性材料1套。</p> <p>2. 培训师资：货运代理行业领域的企业实战专家（经理及以上职务）以及竞赛领域专家（副高或以上职称）。</p>		<p>量、体积等及客户的特殊要求、缮制服务费用清单；掌握海运、空运、多式联运以及综合业务异常处理流程，具备处理异常业务处理能力；能知晓客户服务、客户管理的基本概念，能根据具体工作应用需求，运用客户管理理论，理解客户管理方案，并能初步设计客户管理方案；能正确应用现代海上保险的基本理论、海上保险法律原则和制度、海上保险发展规律处理海上保险投保、承保、理赔和追偿等实务操作(流程与注意事项)；能综合运用所学知识撰写投诉处理邮件，解答客户的疑惑,提供有效的解决方案，缓解客户的不良情绪。</p> <p>▲（七）服务要求</p> <p>1. 提供活动相关通知、活动照片、学习心得等过程性材料1套。</p> <p>2. 培训师资：货运代理行业领域的企业实战专家（经理及以上职务）以及竞赛领域专家（副高或以上职称）。</p>		
2	货运代理项目集训选拔赛	2	<p>▲（一）活动方式：线下选拔赛（含阶段考核）</p> <p>▲（二）活动时长：6天（2场次，每场3天）</p> <p>▲（三）活动目标：赛程参照世界技能技术文件设</p>	货运代理项目集训选拔赛	2	<p>▲（一）活动方式：线下选拔赛（含阶段考核）</p> <p>▲（二）活动时长：6天（2场次，每场3天）</p> <p>▲（三）活动目标：赛程参照世界技能技术文件</p>	无偏离

			<p>置，通过竞赛检验集训学员学习情况，同时选拔“种子选手”备战职业技能大赛及世界技能大赛；通过竞赛熟悉竞赛流程，训练学员在压力环境下作业能力。提前感受竞赛氛围，掌握各类赛事竞赛流程及注意事项，让其具备独立应赛能力。</p> <p>（四）服务要求</p> <p>1、提供活动相关通知、赛场照片、竞赛成绩排名表等过程性材料 1 套。</p> <p>2、按照世赛模式，组成含 1 名裁判长 3 名裁判员的裁判工作小组，1 套选拔赛赛题（赛题包含 4 个模块）命题。</p>		<p>设置，通过竞赛检验集训学员学习情况，同时选拔“种子选手”备战职业技能大赛及世界技能大赛；通过竞赛熟悉竞赛流程，训练学员在压力环境下作业能力。提前感受竞赛氛围，掌握各类赛事竞赛流程及注意事项，让其具备独立应赛能力。</p> <p>（四）服务要求</p> <p>1、提供活动相关通知、赛场照片、竞赛成绩排名表等过程性材料 1 套。</p> <p>2、按照世赛模式，组成含 1 名裁判长 3 名裁判员的裁判工作小组，1 套选拔赛赛题（赛题包含 4 个模块）命题。</p>		
3	货代业务企业实战训练	1	<p>▲（一）培训方式：企业导师带徒跟岗学习</p> <p>▲（二）培训场次：1 次</p> <p>▲（三）培训时长：10 天（80 学时）</p> <p>▲（四）培训人数：5 人</p> <p>▲（五）培训目标：熟悉海运业务、空运业务、多式联运等常规业务作业流程；知晓各岗位职责以及操作注意事项；熟悉真实业务操作流程，感受真实业务环境，理清货代企业组织架构，岗位职责以及适岗能力；能分析客户资料，运用 ABC 分类法对客户进行分类；能书写揽货邮件联系意向客户或对话客户以揽取货源；能依据公司资料制作 PPT，向客户（裁判）宣讲公司以争取客户青睐，并当场解答各种业务问题；具备自主学习、团结协作、良好的沟通与表达能力，创新思维和分</p>	货代业务企业实战训练	1	<p>▲（一）培训方式：企业导师带徒跟岗学习</p> <p>▲（二）培训场次：1 次</p> <p>▲（三）培训时长：10 天（80 学时）</p> <p>▲（四）培训人数：5 人</p> <p>▲（五）培训目标：熟悉海运业务、空运业务、多式联运等常规业务作业流程；知晓各岗位职责以及操作注意事项；熟悉真实业务操作流程，感受真实业务环境，理清货代企业组织架构，岗位职责以及适岗能力；能分析客户资料，运用 ABC 分类法对客户进行分类；能书写揽货邮件联系意向客户或对话客户以揽取货源；能依据公司资料制作 PPT，向客户（裁判）宣讲公司以争取客户青睐，并当场解答各种业务问题；具备自主学习、团结协作、良好的沟通与表达能力，创</p>	无偏离

			析解决问题的能力。 (六) 服务要求 1. 跟岗学习内容: 单证模块: 缮制、审核海运提单、空运提单、订舱单、委托书等; 系统模块: 操作单证系统、订舱系统等; 业务模块: 根据货品的性质、重量、体积等及客户的特殊要求、服务费用清单, 选择匹配箱型, 计算用箱量, 规划航线, 发送整箱报价; 利用各承运人、航期、航线的不同费率计算集拼货的报价; 根据货品的性质、重量、体积等及客户的特殊要求、缮制服务费用清单等; 异常业务模块: 异常业务处理流程以及注意事项; 投诉处理、索赔处理、货物异常处理报价计算、路线选择、索赔处理等内容; 素养模块: 团队协作、交流沟通、办公软件运用等。 2. 提供活动相关通知、活动照片、交流心得等过程性材料 1 套。 3. 培训师资: 货运代理行业领域的企业实战专家 (经理及以上职务)			新思维和分析解决问题的能力。 (六) 服务要求 1. 跟岗学习内容: 单证模块: 缮制、审核海运提单、空运提单、订舱单、委托书等; 系统模块: 操作单证系统、订舱系统等; 业务模块: 根据货品的性质、重量、体积等及客户的特殊要求、服务费用清单, 选择匹配箱型, 计算用箱量, 规划航线, 发送整箱报价; 利用各承运人、航期、航线的不同费率计算集拼货的报价; 根据货品的性质、重量、体积等及客户的特殊要求、缮制服务费用清单等; 异常业务模块: 异常业务处理流程以及注意事项; 投诉处理、索赔处理、货物异常处理报价计算、路线选择、索赔处理等内容; 素养模块: 团队协作、交流沟通、办公软件运用等。 2. 提供活动相关通知、活动照片、交流心得等过程性材料 1 套。 3. 培训师资: 货运代理行业领域的企业实战专家 (经理及以上职务)	
4	货运代理项目师资能力提升班	1	▲ (一) 培训方式: 线下培训 ▲ (二) 培训时长: 5 天 (40 学时) ▲ (四) 参与人数: 5 人 ▲ (五) 培训内容: 本次培训模块涵盖了货运代理领域的发展趋势和行业的核心技能要求, 并与竞赛	货运代理项目师资能力提升班	1	▲ (一) 培训方式: 线下培训 ▲ (二) 培训时长: 5 天 (40 学时) ▲ (四) 参与人数: 5 人 ▲ (五) 培训内容: 本次培训模块涵盖了货运代理领域的发展趋势和行业的核心技能要求, 并与	无偏离

		<p>能力评价标准和院校人才培养方案相结合，包含货运代理人才需求分析；货运代理技能提升训练；货运代理带赛经验分享；世赛货运代理项目试题解析与模拟训练等模块。每个模块按照案例演示、讨论交流以及模拟训练等方式开展。</p> <p>(六) 服务要求</p> <p>1、提供活动相关通知、活动照片、交流心得等过程性材料 1 套。</p> <p>2、培训师资：货运代理行业领域的企业实战专家（经理及以上职务）以及竞赛领域专家（副高或以上职称）</p>		<p>竞赛能力评价标准和院校人才培养方案相结合，包含货运代理人才需求分析；货运代理技能提升训练；货运代理带赛经验分享；世赛货运代理项目试题解析与模拟训练等模块。每个模块按照案例演示、讨论交流以及模拟训练等方式开展。</p> <p>(六) 服务要求</p> <p>1、提供活动相关通知、活动照片、交流心得等过程性材料 1 套。</p> <p>2、培训师资：货运代理行业领域的企业实战专家（经理及以上职务）以及竞赛领域专家（副高或以上职称）</p>	
--	--	--	--	--	--

注：

1. 说明：应对照磋商文件“第三章 采购需求”中的技术参数要求逐条作出明确响应，并作出偏离说明。
2. 供应商应根据自身的承诺，对照磋商文件要求，在“偏离说明”中注明“正偏离”、“负偏离”或者“无偏离”。既不属于“正偏离”也不属于“负偏离”即为“无偏离”。

法定代表人或者委托代理人（签字）：孙明林

供应商（盖单位公章）：重庆对角线教育科技有限公司

日期：2023 年 12 月 01 日

