

Trosolwg

Mae'r safon hon ar gyfer entrepreneuriaid sy'n dod i gytundebau i symud eu busnes yn ei flaen. Mae dod i gytundebau yn hanfodol i bob rhan o unrhyw fusnes. Mae'n rhaid i chi ddod i gytundebau i drefnu cyflenwadau, eiddo neu gyllid wrth sefydlu busnes neu fenter gymdeithasol newydd, dod i gytundebau ar gyfer gwasanaeth newydd neu gyflenwi cynnyrch i ddatblygu eich busnes neu fenter gymdeithasol a thrafod gyda chyflenwyr neu gwsmeriaid wrth newid neu addasu'r cynhyrchion neu'r gwasanaethau rydych chi'n eu darparu. Mae dod i gytundebau yn golygu diffinio'ch nodau, dod o hyd i atebion arloesol i'ch busnes, deall anghenion eich cwsmeriaid, trafod y cytundebau, a chymeradwyo cytundebau fel eu bod yn glir i bob parti.

Bydd angen i chi wneud hyn os ydych am:

1. ehangu eich busnes neu fynd â'ch busnes i gyfeiriadau newydd;
2. gweithio gyda phartneriaid busnes neu sefydliadau newydd;
3. cael rhagor o fusnes;
4. dod i'r cytundeb gorau gan gyflenwyr.

Dod i gytundebau i symud eich busnes yn ei flaen

Meini prawf perfformiad

Rhaid i chi allu:

1. gwneud yn siŵr bod eich cytundebau posibl yn ategu amcanion eich busnes
2. penderfynu beth rydych am ei gyflawni o gytundebau posibl a faint o amrywiad y gallwch ei dderbyn yn y canlyniad
3. nodi'r risgiau dan sylw a datblygu cynlluniau wrth gefn
4. nodi'r deilliannau a ddisgwylir o ganlyniad i ddod i gytundebau â chi
5. esboniwch nodweddion y cytundebau yr ydych chi am eu gwneud a'r manteision
6. coladu holl fanylion eich trafodaethau wrth sicrhau cytundebau
7. trafod eich cytundebau yn erbyn y deilliannau disgwylidig
8. egluro'r camau i'w cymryd os bydd deilliannau'r cytundeb yn newid
9. dod o hyd i atebion arloesol pan fydd angen i chi gyfaddawdu
10. arddangos ymrwymiad personol a gallu busnes i gyflwyno cytundebau
11. cymeradwyo cytundebau fel eu bod yn glir i bob parti
12. dilyn deddfau a rheoliadau perthnasol sy'n gysylltiedig â dod i gytundebau

Dod i gytundebau i symud eich busnes yn ei flaen

Gwybodaeth a dealltwriaeth

Mae angen i chi wybod a deall:

Canolbwyntio ar fusnes

1. amcanion eich busnes a sut y gall pob cytundeb effeithio arnynt
2. sut bydd newidiadau mewn deilliannau yn effeithio ar eich busnes

Cyllid

3. beth fydd eich costau chi wrth gyflawni'r cytundeb, gan gynnwys eich elw a'ch pwynt adennill costau
4. pam mae'n bwysig parhau i fod yn ymwybodol o ganlyniadau'r cytundeb
5. pryd i roi'r gorau i drafod fel nad ydych yn peryglu'r cytundeb

Trafod

6. y telerau ar gyfer trafodaethau, megis pris, costau ac amseroedd cyflwyno, manyleb cynhyrchion a gwasanaethau, lefel gwasanaeth ac elfennau ychwanegol eraill
7. pam mae'n bwysig cynnal cytundebau mewn modd proffesiynol
8. pa argraff a wneir gan eich ymddygiad yn ystod y cytundebau
9. sut i wrando ar yr hyn sy'n cael ei ddweud yn ystod trafodaethau am gytundebau
10. sut i feithrin perthynas, empathi a pherthnasoedd sy'n para amser maith
11. sut i ailgyfrifo a chyflwyno cynnig mewn ffordd wahanol i ddiwallu datblygiadau wrth ddod i gytundeb
12. sut i gau pen y mwdwl ar gytundeb
13. sut i gofnodi canlyniad eich cytundebau fel eu bod yn glir i bob parti ac yn gyfreithiol gadarn

Dod i gytundebau i symud eich busnes yn ei flaen

Datblygwyd gan Skills CFA

Dyddiad cymeradwyo 14 Ion 2022

Dyddiad Adolygu Dangosol 01 Maw 2027

Dilysrwydd Ar hyn o bryd

Statws Gwreiddiol

Sefydliad cychwynnol Instructus

RCU gwreiddiol CFAEE3

Galwedigaethau perthnasol Rheolwyr ac Uwch Swyddogion, Busnes, Gweinyddiaeth a'r Gyfraith

Cyfres/Set Menter Busnes

Geiriau Allweddol llwyddiant, busnes, syniad, cymdeithasol, menter, cwsmeriaid, cynhyrchion, gwasanaeth, cefnogaeth, creadigol, syniad, sgiliau, anghenion, cyflenwyr, arian parod, llif, deddfwriaeth, marchnata, marchnad, tueddiadau, cystadleuwyr, iechyd a diogelwch, TAW
