

L4M5 Zertifizierungsprüfung, L4M5 Demotesten

Question 1: Correct
Distributive approach in negotiation is typified by which of the following?

- ☐ Both parties share 50:50 of the 'pie'
- ☐ Distributive approaches are inherently inferior to integrative approaches in commercial negotiation
- ☒ Each party attempts to maximise the value obtained at other's expense
- ☐ Both parties understand each other's goals

Explanation
Distributive approach to negotiation used when the interested parties are attempting to divide something up or distribute something of value, also known as zero-sum approach or win-lose. Commercial situations often demand a distributive bargaining approach, if the 'pie' is inherently of a fixed size. In this case, any conflicts must be resolved by sharing it.

In win-lose approach, a negotiator wants to maximise the value obtained in a single deal, the relationship with the other party is not important. Therefore, a strong party may win more than 50% of the metaphorical 'pie'.

It should not be assumed that win-win can be applied to all commercial negotiations, or that win-lose approaches are inherently inferior.

LO 1, AC 1.2

Question 2: Correct
Which of the following is the first step in the development of negotiation strategies?

- ☐ Developing scenarios around possible options
- ☐ Determining your BATNA
- ☐ Recognising TOP's needs and wants
- ☒ Defining overarching objectives

P.S. Kostenlose und neue L4M5 Prüfungsfragen sind auf Google Drive freigegeben von EchteFrage verfügbar:
<https://drive.google.com/open?id=1iLG9h6ZKIHCqqG3DSSiYfLeZSckg20mh>

Gehen Sie einen entscheidenden Schritt weiter. Mit der CIPS L4M5 Zertifizierung erhalten Sie einen Nachweis Ihrer besonderen Qualifikationen und eine Anerkennung für Ihr technisches Fachwissen. CIPS bietet eine Reihe verschiedener L4M5 Zertifizierungsprogramme für professionelle Benutzer an. Untersuchungen haben gezeigt, dass zertifizierte Fachleute häufig mehr verdienen als ihre Kollegen ohne Zertifizierung.

Um sich auf die CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung vorzubereiten, können Kandidaten Schulungskurse und Lernmaterialien von CIPS besuchen. Diese Kurse behandeln das erforderliche Wissen und die Fähigkeiten für die Prüfung und bieten den Kandidaten die Möglichkeit, diese Fähigkeiten in einer simulierten geschäftlichen Verhandlungsumgebung zu üben. CIPS bietet auch Online-Ressourcen wie Übungsprüfungen und Lernführer, um Kandidaten bei der Vorbereitung auf die Prüfung zu helfen.

>> L4M5 Zertifizierungsprüfung <<

bestehen Sie L4M5 Ihre Prüfung mit unserem Prep L4M5 Ausbildung Material & kostenloser Dowload Torrent

Die CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung ist eine der wertvollsten zeitgenössischen Zertifizierungsprüfung. In den letzten Jahrzehnten ist die Computer-Ausbildung schon ein Fokus geworden. Sie ist ein notwendiger Bestandteil der Informations-Technologie im IT-Bereich. So legen viele IT-fachleute diese Prüfung ab, um ihr Wissen zu erweitern und einen Durchbruch in allen Bereichen zu

verschaffen. Und unsere Fragen und Antworten zur CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung sind genau das, was sie brauchen. Dennoch ist es schwer, diesen Test zu bestehen. Wählen Sie die entsprechende Abkürzung, um Erfolg zu garantieren. Wählen Sie EchteFrage, kommt der Erfolg auf Sie zu. Die Fragen und Antworten zur CIPS L4M5 Zertifizierung von EchteFrage werden von den IT-Eliten nach ihren Erfahrungen und Praxien bearbeitet und haben die Zertifizierungserfahrung von mehr als zehn Jahren.

Die CIPS L4M5 -Zertifizierungsprüfung ist eine wertvolle Investition für alle, die eine erfolgreiche Karriere in der kommerziellen Verhandlung aufbauen möchten. Es bietet einen umfassenden und praktischen Ansatz für Verhandlungen und bietet Fachleuten die Fähigkeiten und das Wissen aus, das sie benötigen, um im heutigen schnelllebigen Geschäftsumfeld erfolgreich zu sein.

Die CIPS L4M5 -Prüfung deckt eine breite Palette von Themen ab, einschließlich Verhandlungsplanung, Stakeholderanalyse, Kommunikationsfähigkeiten und Konfliktlösung. Die Prüfung soll die Fähigkeit des Kandidaten testen, in verschiedenen Szenarien wie Preisverhandlungen, Vertragsverhandlungen und Lieferantenbeziehungsverhandlungen effektiv zu verhandeln. Die Prüfung ist so strukturiert, dass die Kandidaten theoretisches Wissen auf praktische Situationen anwenden und fundierte Entscheidungen treffen können, die ihren Organisationen zugute kommen. Das Bestehen der CIPS L4M5 -Prüfung zeigt die Fähigkeit eines Kandidaten, erfolgreich zu verhandeln, was eine hoch geschätzte Fähigkeit im Beschaffungsberuf darstellt.

CIPS Commercial Negotiation L4M5 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q173-Q178):

173. Frage

In a commercial negotiation, a procurement professional believe that the larger the order quantity from buyer, the lower the supplier's average costs. Is this assumption true?

- A. No, because supplier's average costs will rise as the buyer's demand increases
- B. Yes, because larger order quantity will always enable the supplier to reach its economy of scale
- **C. No, because the supplier may need to invest in new facility to meet buyer's demand**
- D. Yes, because larger order quantity will bring a considerable profit to supplier

Antwort: C

Begründung:

In some markets, suppliers experience peaks and troughs in demand and so buyers can increase their leverage through developing an understanding of how busy their vendor are at particular time during the year or business cycle and targetting at quieter period. Similarly, if a buyer can develop an understanding of supplier capacity and to what extent have they covered their fixed cost, they may be able to target suppliers when their average costs are likely to be lowest. Vendor's average costs will be higher at low and high capacity utilisation.

A picture containing graphical user interface Description automatically generated

Insight into supplier capacity

- Knowing suppliers' capacity and to what extent they have covered their fixed cost supports negotiation strategy



174. Frage

For a commercial negotiation to be effective, the organisation has to identify resources required for negotiation. Which one of the following could help?

- A. Involve a team of only senior managers
- B. Involve a location-based team only
- C. Involve a larger team than the other party
- D. Involve an appropriate cross-functional team

Antwort: D

Begründung:

Involving an appropriate cross-functional team is beneficial for effective commercial negotiation because it brings together diverse perspectives and expertise relevant to the negotiation context. According to CIPS, a cross-functional team ensures that all aspects, such as technical, financial, and operational inputs, are considered, leading to more balanced and informed decision-making. This approach also helps in addressing complex negotiation elements effectively.

175. Frage

A negotiation meeting commences with the supplier asking the buyer 'How do you feel about the service you receive from us currently?' The supplier then asks 'What do you think about our latest products?' followed by 'How do we compare with other suppliers you use?' The supplier is using which type of questions?

- A. Probing questions
- B. Open questions
- C. Hypothetical questions
- D. Closed questions

Antwort: B

Begründung:

Reference: CIPS L4M5 Study Guide, Section 3.2 - The Negotiation Process

176. Frage

When is the best time to adopt accommodating style according to Thomas-Kilman conflict mode instrument?

- A. When buyer and supplier have equal power but are strongly committed to mutually exclusive goals
- **B. When preserving harmony and avoiding disruption with supplier are especially important**
- C. When buyer needs to gather more information to gain more advantages in later negotiations
- D. When both buyer and supplier want to find an integrative solution as their concerns are too important to be compromised

Antwort: B

Begründung:

Explanation

According to Thomas-Kilman conflict model instrument, there are 5 conflict management styles:

Accommodating is an unassertive and cooperative approach to resolving the conflict. Accommodating means conceding to the other party with little debate or fight, not challenging or strongly putting forward your own point of view and generally giving and yielding to the other party's point of view. Accommodating is best used when:

1. When others can resolve the conflict more effectively
2. When the issue is much more important to the other person than to yourself - to satisfy the needs of others and to show you are reasonable
3. To build up social credit for later issues which are important to you
4. When continued competition would only damage your cause
5. When preserving harmony and avoiding disruption are especially important
6. To aid in the managerial development of subordinates by allowing them to experiment and learn from their own mistakes LO 1, AC 1.1

177. Frage

Ranjit is a facilities category buyer for a hospital in the UK and is managing an overseas sourcing project for security guard clothing and personal protective equipment. Ranjit is aware that foreign exchange fluctuations can create risk for his organisation and would like to remove this risk. Ranjit has asked the international suppliers to quote in GBP sterling. Will Ranjit's approach remove the fluctuation risk for the hospital?

- A. No, as the risk will sit with the buyer as the value of GBP sterling may increase
- **B. Yes, as the risk will sit with the supplier**
- C. No, as the value of the supplier's currency may decrease

Antwort: B

178. Frage

.....

L4M5 Demotesten: <https://www.echtefrage.top/L4M5-deutsch-pruefungen.html>

- CIPS L4M5 VCE Dumps - Testking IT echter Test von L4M5 ☐ Geben Sie **➡** www.itzert.com ☐ ein und suchen Sie nach kostenloser Download von **➡** L4M5 ☐ ☐ L4M5 Fragenpool
- L4M5 Deutsche ☐ L4M5 PDF Demo ☐ L4M5 PDF ☐ Öffnen Sie **☀** www.itzert.com ☐ **☀** ☐ geben Sie **➡** L4M5 ☐ ein und erhalten Sie den kostenlosen Download ☐ L4M5 PDF
- Die seit kurzem aktuellsten CIPS L4M5 Prüfungsunterlagen, 100% Garantie für Ihren Erfolg in der Commercial Negotiation Prüfungen! ☐ Öffnen Sie die Website **☀** www.pass4test.de ☐ **☀** ☐ Suchen Sie **➡** L4M5 ☐ Kostenloser Download ***L4M5 Testengine**
- CIPS L4M5 Prüfung Übungen und Antworten ☐ URL kopieren ☐ www.itzert.com ☐ Öffnen und suchen Sie (L4M5) Kostenloser Download ☐ L4M5 PDF Demo
- L4M5 PDF Demo ☐ L4M5 Lernressourcen ☐ L4M5 Deutsch ☐ Öffnen Sie die Webseite [www.it-pruefung.com] und suchen Sie nach kostenloser Download von ☐ L4M5 ☐ ☐ L4M5 Lernressourcen
- L4M5 Prüfungen ☐ L4M5 Deutsch ☐ L4M5 Online Prüfung ☐ Suchen Sie auf der Webseite 《 www.itzert.com 》 nach 「 L4M5 」 und laden Sie es kostenlos herunter ☐ L4M5 Testengine
- L4M5 Tests ☐ L4M5 Schulungsangebot ☐ L4M5 Quizfragen Und Antworten ☐ **➡** www.it-pruefung.com ☐ ist die beste Webseite um den kostenlosen Download von **【 L4M5 】** zu erhalten ☐ L4M5 Deutsche
- L4M5 Schulungsangebot ☐ L4M5 Prüfungsunterlagen ☐ L4M5 Fragen Und Antworten ☐ Öffnen Sie die Website **➡** www.itzert.com ☐ Suchen Sie “ L4M5 ” Kostenloser Download ☐ L4M5 Testengine

- Außerdem sind jetzt einige Teile dieser EchteFrage L4M5 Prüfungsfragen kostenlos erhältlich: <https://drive.google.com/open?id=1iLG9h6ZKIHCqqG3DSSiYfLeZSckg20mh>