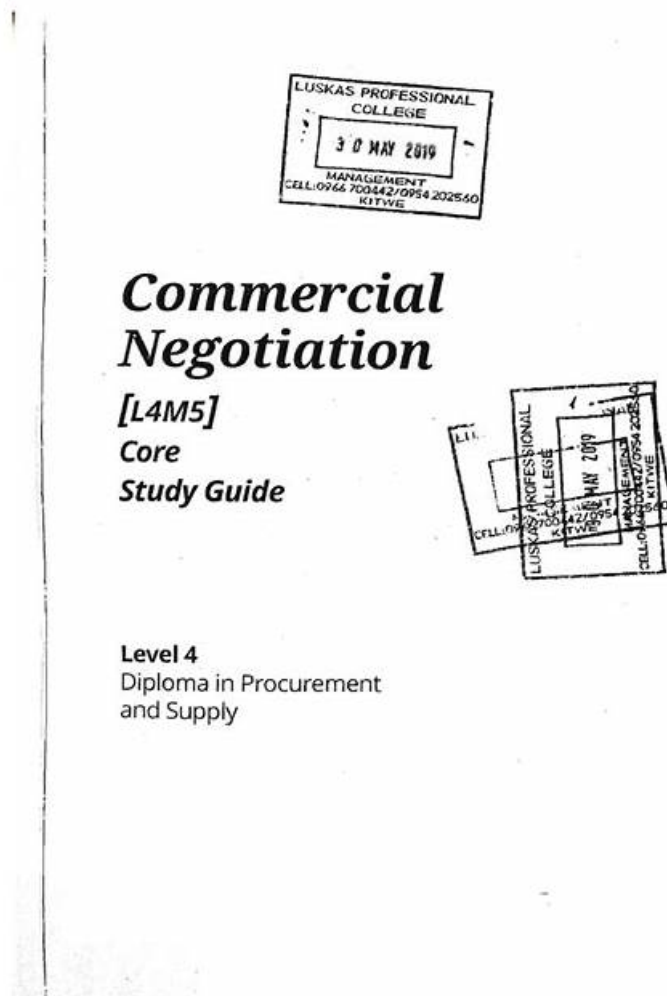


L4M5 Bestehen Sie Commercial Negotiation! - mit höhere Effizienz und weniger Mühen



2026 Die neuesten EchteFrage L4M5 PDF-Versionen Prüfungsfragen und L4M5 Fragen und Antworten sind kostenlos verfügbar:
<https://drive.google.com/open?id=1Gw5KD8EN0m5rB0DoYDMIJMSJBoyumOMO>

Wir EchteFrage sind der beste Lieferant von CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfungen und bieten Ihnen auch echte Prüfungsfragen und Antworten. Die IT-Eliten von EchteFrage bieten Ihnen Hilfen, damit Sie L4M5 Zertifizierungsprüfung bestehen. Und wir EchteFrage beinhalten echte Fragen und Antworten in PDF-Versionen. Nach dem Kauf unserer L4M5 Schulungsunterlagen können Sie eine kostenlose Aktualisierung bekommen.

Die CIPS L4M5 -Prüfung (kommerzielle Verhandlungen) ist eine sehr gefragte Qualifikation für Beschaffungsfachleute, die ihre Verhandlungs- und Verhandlungsfähigkeiten verbessern möchten. Diese Zertifizierung soll Personen mit dem Fachwissen ausstatten, das erforderlich ist, um effektiv mit Lieferanten, Auftragnehmern und anderen Interessengruppen im Beschaffungsprozess zu verhandeln. Die Prüfung ist eine weltweit anerkannte Qualifikation, die vom Chartered Institute of Procurement and Supply (CIPS) verliehen wird, das die führende professionelle Einrichtung für Beschaffungs- und Lieferkettenmanagement ist.

Die CIPS L4M5-Zertifizierungsprüfung deckt eine Vielzahl von Fähigkeiten und Wissensgebieten im Zusammenhang mit der kommerziellen Verhandlung ab. Dazu gehören das Verständnis der Prinzipien effektiver Verhandlungen, die Entwicklung von Verhandlungsstrategien, die Steuerung des Verhandlungsprozesses sowie die Analyse und Bewertung von Verhandlungsergebnissen. Die Prüfung ist so konzipiert, dass sie das Wissen der Kandidaten in diesen Bereichen und ihre Fähigkeit, dieses Wissen in realen Situationen anzuwenden, prüft.

Die CIPS L4M5-Prüfung deckt eine Vielzahl von Themen im Zusammenhang mit kommerziellen Verhandlungen ab, wie z. B. dem Verhandlungsprozess, Verhandlungstechniken und rechtlichen Überlegungen bei Vertragsverhandlungen. Diese Prüfung konzentriert sich auch auf die Bedeutung effektiver Kommunikation, Stakeholder-Management und Risikomanagement bei Verhandlungen. Das

durch diese Prüfung erworbene Wissen und die Fähigkeiten sind für Beschaffungsprofis von hoher Relevanz, die für die Verhandlung von Verträgen und Vereinbarungen mit Lieferanten, Anbietern und anderen Stakeholdern verantwortlich sind.

>> **L4M5 Fragen Beantworten** <<

CIPS L4M5 VCE Dumps & Testking IT echter Test von L4M5

Die Prüfungsmaterialien von CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung von unserem EchteFrage existieren in der Form von PDF und Stimulationssoftware, in der alle Testaufgaben und Antworten von CIPS L4M5 Zertifizierung enthalten sind. Inhalte dieser Lehrbücher sind umfassend und zuversichtlich. Hoffentlich kann EchteFrage Ihr bester Helfer bei der Vorbereitung der CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung werden. Falls Sie leider die L4M5 Prüfung nicht bestehen, bitte machen Sie keine Sorge, denn wir werden alle Ihre Einkaufsgebühren bedingungslos zurückgeben.

CIPS Commercial Negotiation L4M5 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q175-Q180):

175. Frage

Win-lose approach is most likely to be associated with which of the following type of relationship?

- A. Outsourcing
- **B. Adversarial**
- C. Partnership
- D. Strategic alliance

Antwort: B

Begründung:

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. Win-lose approach is useful when the relationship with the other party (TOP) is short-term and once-off.

The question mentions 4 types of relationship:

Adversarial: Both seek to maximize position at the expense of the other. Almost no trust, communication and cooperation. These suppliers will probably provide non-core products or services with the buyer purchasing them on a one-off basis.

Outsourcing relationship: Use competent suppliers to manage non-core businesses previously done in-house.

Require high level of trust and collaboration

Partnership: Both work closely on long term development by sharing information, technology and ideas. High level of trust with the aim to benefit both parties (win-win)

Strategic alliance: Both parties identify areas where they could collaborate to create mutual benefits

Among these 4 types of relationship, only adversarial is once-off. Then it is the correct answer.

176. Frage

There are many factors which will influence supplier pricing decisions. Which of the following are external factors that may apply? Select THREE that apply:

- A. Objectives of the organisation
- **B. Where the product is in its 'lifecycle'**
- **C. Environmental factors affecting the cost of raw materials**
- **D. Price elasticity of demand**
- E. Cost of production
- F. Customer perceptions of value

Antwort: B,C,D

177. Frage

Which of the following are behaviours that builds trust between the buyer and the supplier in business relationship? Select TWO that apply.

- **A. Allowing supplier to involve in early product development**

- B. Conducting transparent procurement process
- C. Over-inflated contingency funds
- D. Tendency to blame other party
- E. Commercial espionage

Antwort: A,B

Begründung:

:

Trust-building behaviours are as following:

Joint-effort issue resolution

Open sharing of information

Open and honest discussion on root cause of failures

Joint planning focusing on value for money and risk sharing

Commercial transparency and co-proposition of cost reduction and service improvement programmes
Joint recognition and celebration of successes

178. Frage

Which type of question is most effective for checking facts in negotiation?

- A. Hypothetical
- B. Leading
- C. Closed
- D. Open

Antwort: C

Begründung:

Closed questions (requiring yes/no or factual answers) are best for verifying facts, ensuring clarity and accuracy. Open questions are useful for exploration, while hypothetical test possibilities, and leading steer responses. In negotiation, closed questions confirm details such as prices, quantities, or deadlines, preventing ambiguity in agreements. CIPS stresses using the full range of question types strategically, with closed questions essential in finalising commitments.

Reference: CIPS L4M5 (2nd ed.), LO 3.2 - Questioning techniques: closed vs open vs hypothetical.

179. Frage

Which of the following is a disadvantage of absorption costing method?

- A. Variable costs are not taken into product final costs
- B. Using marginal cost of producing addition units
- C. Limited understanding of true costs incurred
- D. Fixed cost allocated to products on the basis of the cost of activities used in producing them

Antwort: C

Begründung:

Absorption costing is an approach to allocating overheads in which indirect costs are loaded or absorbed into direct costs related to specific jobs, processes or outputs, using an estimated basis of allocation.

Graphical user interface, text, chat or text message, website Description automatically generated

□

180. Frage

.....

Die Zertifizierungsantworten zur CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung von EchteFrage sind die Grundbedarfsgüter der Kandidaten, mit deren Sie sich ausreichend auf die CIPS L4M5 Prüfung vorbereiten und selbstsicherer die Prüfung machen können. Sie sind sehr zielgerichtet und von guter Qualität. Nur EchteFrage könnte so perfekt sein.

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

