

更新のL4M5テスト内容 |最初の試行で簡単に勉強して試験に合格する &高品質CIPS Commercial Negotiation

テスト要求事項	テストレベル		
	単体テスト	結合テスト	...
利用環境	***	***	***
テスト対象(項目、仕様、環境、合否判定基準など)	***	***	***
テストタイプ(機能テスト、性能テストなど)	***	***	***
テスト手法(ブラックボックステスト、ホワイトボックステストなど)	***	***	***
テストデータセット	***	***	***
テスト実施方法	***	***	***

ちなみに、PassTest L4M5の一部をクラウドストレージからダウンロードできます：<https://drive.google.com/open?id=1IVQ0j05n7MW8-YBO4xMuprLX7jxY6FE>

私たちが提供するCommercial Negotiation準備トレントは、精巧にコンパイルされ、非常に効率的です。L4M5試験トレントを練習するのに20~30時間しかかからず、PassTest試験に参加できます。仕事などで忙しいほとんどのお客様。ただし、L4M5テスト準備を使用する場合、短時間で試験を準備して試験内容をマスターするのにCIPSそれほど時間は必要ありません。彼らがする必要があるのは、毎日学習して練習するのに1~2時間を費やし、L4M5テスト準備で簡単に試験に合格することです。試験に合格するための時間と労力はほとんどかかりません。

CIPS L4M5: 商業交渉試験は、特に今日の超競争的なビジネス環境において、調達分野で重要な意味を持ちます。交渉力は、プロの成功とビジネス全体の成功に不可欠です。それは有効な交渉の核心原則を包括的に理解させ、供給業者との交渉で勝つために必要なツールと技術を候補者に装備します。

CIPS L4M5試験では、コミュニケーション戦略、関係の構築戦略、紛争を解決する方法など、交渉プロセスに関連するさまざまなトピックをカバーしています。この試験では、商業交渉に関与する法的および倫理的な考慮事項も調査します。候補者は、これらの概念を現実世界のシナリオで適用する能力を実証する必要があり、ケーススタディと実際の演習を利用します。

CIPS L4M5認定試験は、商業交渉に関連するさまざまなスキルと知識領域をカバーしています。これらには、効果的な交渉の原則の理解、交渉戦略の開発、交渉プロセスの管理、および交渉結果の分析と評価が含まれます。この試験は、これらの分野の知識とその知識を実世界の状況に適用する能力を候補者が持っているかどうかをテストすることを目的としています。

>> L4M5テスト内容 <<

L4M5専門知識 & L4M5合格内容

我々のL4M5試験に何か疑問があったら、我々の係員をオンラインで連絡してください。ほかの人の話より自分で体験したほうが良いと言われています。我々のサイトで無料なL4M5問題集のサンプルが提供されています。あなたは我々の言うことが依然として信じられないなら、我々のサンプルを無料でダウンロードして試してみることができます。

CIPS Commercial Negotiation 認定 L4M5 試験問題 (Q376-Q381):

質問 # 376

Procurement team is required to improve leverage with their suppliers through spend consolidation. To check whether there is any opportunity to consolidate spend, which of the following should be priority of procurement team?

- A. Price analysis
- **B. Spend analysis**
- C. Total cost analysis
- D. Value engineering

正解: B

解説:

In order to identify opportunities where you can increase your leverage with supplier, you need to understand your spend. Undertaking spend analysis of your accounts payable (AP) data is an essential first step here.

質問 # 377

When developing a negotiation approach, according to recognised theory (for example Mendelow), how should stakeholders with high interest but low power be managed?

- A. Keep informed
- B. Key player
- C. Keep satisfied
- D. Minimal effort

正解: A

解説:

According to Mendelow's Matrix, stakeholders with high interest but low power should be kept informed. Their interest means they care about the negotiation's outcome, but their low power means they can't significantly influence it. Keeping them informed avoids alienation and ensures smoother implementation of negotiated agreements.

"Stakeholders with high interest but low power should be managed by keeping them informed. They may become powerful advocates or opponents in the future, so engaging them is a strategic approach." (L4M5 Commercial Negotiation, 2nd edition, Section 1.5 - Stakeholder Management in Commercial Negotiations)

質問 # 378

Which of the following types of relationship would possibly lead to a distributive negotiation?

- A. Alliance
- B. Partnership
- C. Outsourcing
- D. Transactional

正解: D

質問 # 379

The activity of listening in a negotiation includes which of the following processes?

Hearing

Interpreting

Rapport

Influencing

- A. 1 and 3 only
- B. 2 and 3 only
- C. 1 and 2 only
- D. 2 and 4 only

正解: C

解説:

Listening involves both hearing (1) and interpreting (2) the information shared by the other party. Effective listening is an active process that goes beyond simply hearing words; it involves interpreting meaning, understanding the speaker's intent, and responding accordingly. CIPS emphasizes these steps as part of effective communication in negotiations.

質問 # 380

In a commercial negotiation, a procurement professional negotiates on his company's behalf. The power of buying organisation is the only factor that influences the behaviours of the other party. Is this assumption true?

無料でクラウドストレージから最新のPassTest L4M5 PDFダンプをダウンロードする: <https://drive.google.com/open?id=1IVQ0jI05n7MW8-YBO4xMuprLX7jxY6FE>