

L4M5試験資料 & L4M5日本語練習問題



BONUS!!! Japancert L4M5ダンプの一部を無料でダウンロード: <https://drive.google.com/open?id=1GvkiEIRT2FWIzUy0OOK4XvJe7nLlkdr>

弊社は強力な教師チームがあって、彼たちは正確ではやくて例年のCIPS L4M5認定試験の資料を整理して、直ちにもっとも最新の資料を集めて、弊社は全会一致で認められています。CIPS L4M5試験認証に合格確率はとても小さいですが、Japancertはその合格確率を高めることが信じてください。

CIPS L4M5認定は、商業交渉の卓越性のマークとしてグローバルに認識されています。これは、この分野で高レベルの専門知識とプロ意識を示す業界標準の資格です。この認定を取得することにより、専門家はキャリアの見通しを強化し、収益の可能性を高め、仲間よりも競争上の優位性を獲得できます。

>> L4M5試験資料 <<

L4M5日本語練習問題 & L4M5テスト難易度

変化する地域に対応するには、問題を解決する効率を改善する必要があります。これは、試験に対処するだけでなく、多くの側面を反映しています。L4M5実践教材は、あなたがそれを実現するのに役立ちます。これらの時間に敏感な試験の受験者にとって、重要なニュースで構成される高効率のL4M5実際のテストは、最高の助けになります。定期的にそれらを練習することによってのみ、あなたはあなたに明らかな進歩が起こったのを見るでしょう。それに、L4M5練習教材の利益を待つのではなく、支払い後すぐにダウンロードできるので、今すぐ成功への旅を始めましょう。

CIPS L4M5試験は、調達やサプライチェーンの専門家が商業的な環境で交渉スキルを向上させたいと考える場合に重要な認定資格です。この試験では、交渉計画、戦略、戦術、技術などのトピックを含み、これらの概念を実際の商業シナリオに適用できる能力を評価します。試験に合格することで、複雑な商業契約を自信を持って交渉するために必要な専門知識や実践的なスキルを示し、さらなるプロフェッショナルな成長やキャリアアップの道筋を提供します。

CIPS Commercial Negotiation 認定 L4M5 試験問題 (Q346-Q351):

質問 # 346

Which of the following are intangible values created by trust in business relationships? Select TWO that apply.

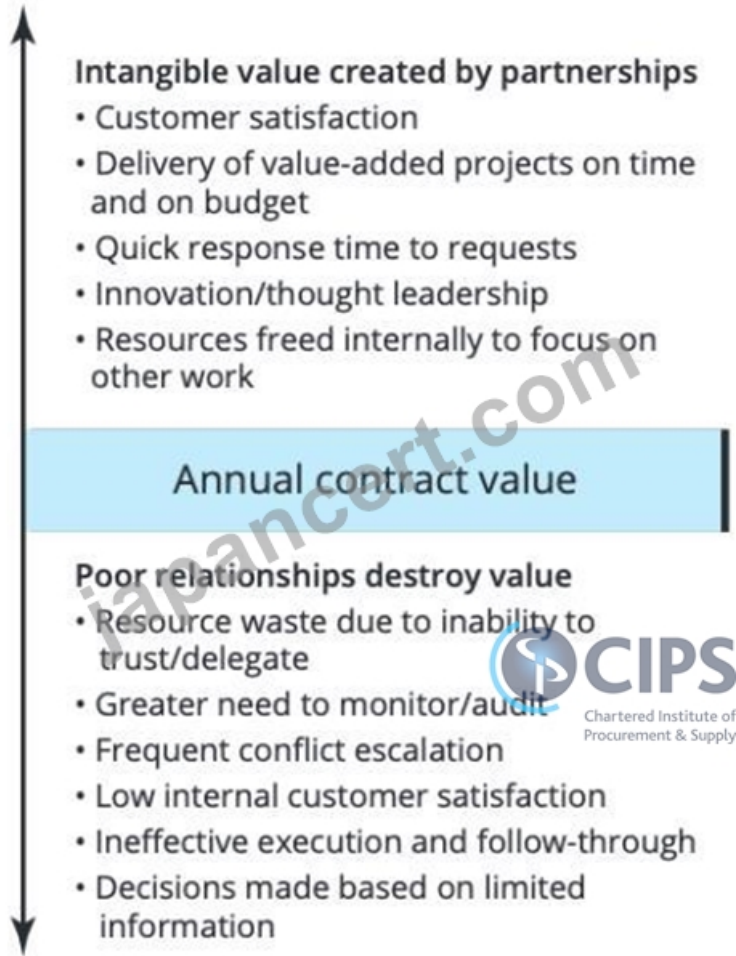
- A. Frequent conflict escalation
- B. Higher revenues
- C. More focus on core business
- D. Positive feedbacks from customers
- E. Increasing response time to request

正解: C、D

解説:

Trust may create value as following:

Text Description automatically generated with low confidence



LO 1, AC 1.4

質問 # 347

Which of the following are hardball tactics in negotiations? Select TWO that apply.

- A. Good cop, bad cop
- B. Bridging
- C. Sweetening the deal
- D. Expand the pie
- E. Snow job

正解: A、E

解説:

In difficult negotiations and disputes, hardball tactics like punishment and threats often seem like the only way to win concessions. Some negotiators seem to believe that hardball tactics are the key to success in any negotiation. They resort to extreme demands and even unethical behaviour to try to get the upper hand in a negotiation.

The following are 8 typical hardball tactics:

1. Good cop / Bad cop
2. Low ball / High ball
3. Bogey
4. The Nibble
5. Chicken
6. Intimidation

7. Aggressive Behaviour

8. Snow Job

You can read the details of each tactic here.

In the contrary to hardball tactics, negotiators can adopt integrative approach to the negotiation. Some of integrative tactics are:

1. Expand the Pie
2. Bridging
3. Post Settlement - Settlement
- Et cetera

質問 # 348

Which of the following would describe a push approach to influencing?

Exerting power or authority

Extensive use of open questioning

The party being influenced is fully aware of the process occurring

The party being influenced may not be aware of the process happening

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

正解: A

解説:

A push approach typically involves exerting authority or power (1) with the party being influenced generally aware of the influence process (3). This method involves overtly directing or persuading the other party, often through explicit information or directives, as per CIPS's understanding of push influence techniques.

質問 # 349

Which of the following are examples of variable costs?

Building and site rent

Annual insurance premium

Raw materials expenditure

Delivery costs for materials

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

正解: A

解説:

Raw materials expenditure (3) and delivery costs for materials (4) are variable costs as they fluctuate with production levels. Variable costs vary directly with the volume of production, unlike fixed costs such as rent or insurance, in line with CIPS's classifications of cost types in procurement.

質問 # 350

Which of the following are most likely to be direct costs of a steel manufacturer? Select THREE that apply.

- A. Hourly production wages
- B. Insurance for production lines
- C. Senior management salary
- D. Cleaning services
- E. Coal
- F. Scrap metal

正解: A、E、F

$$\vdots$$

N

C

..

- P

ic