

L4M5 Studienmaterialien: Commercial Negotiation & L4M5 Zertifizierungstraining



2026 Die neuesten DeutschPrüfung L4M5 PDF-Versionen Prüfungsfragen und L4M5 Fragen und Antworten sind kostenlos verfügbar: <https://drive.google.com/open?id=1Ea0bIXFHHhriFkoyxL40c9CNtMZkd5ko>

Wenn Ihr Budget beschränkt ist und Sie brauchen vollständiges Schulungsunterlagen, versuchen Sie mal unsere Schulungsunterlagen zur CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung von DeutschPrüfung. Sie können Ihren Erfolg in der Prüfung garantieren. DeutschPrüfung ist eine populäre Website für Schulungsmaterialien zur Zeit im Internet. L4M5 Prüfung wird ein Meilenstein in Ihrem Berufsleben sein. Sie ist wichtiger als je zuvor in der konkurrenzfähigen Geseschaft. Wir versprechen, dass Sie nur einmal CIPS L4M5 Prüfung ganz leicht bestehen können. Und Ihre späte Arbeit und Alltagsleben werden sicher interessanter sein. Außerdem können Sie auch neue Gelegenheiten und Wege finden. Es ist wirklich preiswert. Der Wert, den DeutschPrüfung Ihnen verschafft, ist sicher viel mehr als den Preis.

CIPS L4M5 Exam Syllabus Topics:

Section	Objectives
Topic 1: Understand the stages of commercial negotiations in procurement and supply	- Understand the stages of a commercial negotiation 1. Closure and agreement implementation 2. Defining the ground rules 3. Clarification and justification 4. Bargaining and problem solving 5. Preparation and planning
	- Analyze the types of approaches that can be pursued in commercial negotiations 1. Integrative (win-win) approaches 2. Distributive (win-lose) approaches 3. The influence of power and trust in negotiations 4. Pragmatic and principled approaches

Topic 2: Understand how to prepare for negotiations in procurement and supply

- Understand how to prepare for a negotiation
 - 1. The best alternatives to a negotiated agreement (BATNA)
 - 2. Zones of potential agreement (ZOPA)
 - 3. Defining objectives and variables
 - 4. The use of bargaining mixes and trade-offs

- Analyze the factors that impact on the approach to commercial negotiations

- 1. The impact of time limits and deadlines
- 2. Ownership and stakeholder perspectives
- 3. The position of buyers and sellers
- 4. Policies, procedures and protocols

- Understand the behavioral aspects of negotiation

- 1. Conflict handling styles
- 2. Perception and bias
- 3. Concessions and trade-offs
- 4. Ethical and unethical practices

Topic 3: Understand the interpersonal skills required for effective negotiation

- Analyze the interpersonal skills required for effective negotiation

- 1. Assertiveness
- 2. Body language and non-verbal communication
- 3. Influencing and persuasion skills
- 4. Questioning and listening skills

>> L4M5 Buch <<

L4M5 Prüfungsmaterialien - L4M5 Lernhilfe

Unser DeutschPrüfung setzt sich aus großen Eliteteams zusammen. Wir werden Ihnen die CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung schnell und genau bieten und zugleich rechtzeitig die Fragen und Antworten zur CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung erneuern und bearbeiten. Außerdem verschafft unser DeutschPrüfung in den Zertifizierungsbranchen große Reputation. Obwohl die Chance für das Bestehen der CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung sehr gering ist, versprechen der glaubwürdige DeutschPrüfung Ihnen, dass Sie diese Prüfung trotz geringer Chance bestehen können.

CIPS Commercial Negotiation L4M5 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q292-Q297):

292. Frage

An experienced procurement professional is developing strategies for forthcoming negotiations with her key supplier. To avoid negotiation deadlocks, she identifies the reasons why negotiations could fail. Which of the following are most likely to be reasons for negotiation failures? Select TWO that apply.

- A. Both parties focus on common interests
- B. Underlying interests of TOP are overlooked
- C. Buyer helps to create a co-operative atmosphere
- D. MIL objectives are well established
- E. Unachievable objectives were set up

Antwort: B,E

Begründung:

:

It has been said that most negotiations are won (or lost) at the preparation stage. Success in a negotiation cannot be claimed unless you can refer back to your objectives and show how you have achieved them. In broad terms, negotiation plans/strategies involve 4 key activities:

1. Developing and prioritising your objectives and limits
2. Seeking to understand TOP's objectives
3. Developing concession plans
4. Planning the resources and logistics required and agreeing team roles.

Questions to gain an understanding of why a negotiation failed

Did we collect and make effective use of all information available when preparing for the negotiation?

Did we set objectives for the negotiation that were stretching and achievable and established MIL objectives?

Did we determine a strategy for the negotiation?

Did the other party understand our needs correctly?

Were we aware of the underlying interests of the other party?

Were our proposals convincing enough for acceptance by the other party?

Did we explore different variables in the negotiation?

Did we fully understand all proposals?

Did we give any unplanned concessions and did we check the importance of these?

Did we focus on common interests?

Did we ask a range of questions?

Did we get answers to all our questions?

Could we answer all the questions addressed to us in a proper and positive way?

Did we summarise effectively?

Did we use different methods of persuasion in the negotiations?

Which tactics did we use and what effect did they have?

Did our negotiating team work well as a team?

Did we help to create a co-operative atmosphere

293. Frage

A purchasing manager is having a negotiation with a supplier to extend the duration of the contract. In order to persuade the supplier to cut the cost by 10%, she promises to shorten the payment period from 45 days to 30 days for each delivery. The supplier's representative does not agree the offer and clearly states that his proposed price is already lower than the market price. The purchasing manager has used which type of power?

- A. Expertise
- B. Coercive
- C. Reward
- D. Informational

Antwort: C

Begründung:

:

In the scenario, to exchange cost cutting, the purchasing manager promises to 'reward' supplier shorter payment period. This is an example of reward power, which results from one person's ability to compensate or reward another for compliance.

The reward does not need to be money, but could be introduction to other buyers in the group, positive references, agreement to trial new product, quicker payment or indeed any other variable that the buyer knows is attractive and valued by the supplier.

294. Frage

Which type of power is considered the opposite of coercive power?

- A. Reward power
- B. Expert power
- C. Informational power
- D. Referent power

Antwort: A

Begründung:

The coercive power comes from the belief that a person can punish others for non-compliance. It can be considered as opposite to

reward power, which results from one person's ability to compensate or reward another for compliance.
LO 1, AC 1.3

295. Frage

Effective listening is important in integrative negotiations. Is this statement correct?

- A. Yes, as it allows issues to be shared and understood between all parties
- B. No, as effective listening is important only in a distributive negotiation
- C. Yes, as it means the supplier's attempts at negotiation can be stopped quickly with reasoning
- D. No, as what the other party has to say is not important

Antwort: A

Begründung:

Effective listening is crucial in integrative negotiations because it promotes understanding and collaboration.

By actively listening, parties can identify shared interests and address concerns, which supports the goal of reaching mutually beneficial solutions. This is a key component in CIPS guidelines on successful integrative negotiation practices.

296. Frage

According French and Raven's base model, which of the following are sources of personal power that can be used in commercial negotiation? Select THREE that apply.

- A. Coercive power
- B. Legitimate power
- C. Competitive power
- D. Purchasing spend power
- E. Expert power
- F. Trademark power

Antwort: A,B,E

Begründung:

A useful model of personal power that has survived the test of time and provide a simple way to analyse negotiation in French and Raven's Power BaseModel, which describes six bases of power:



Diagram Description automatically generated

297. Frage

.....

Die Schulungsunterlagen zur CIPS L4M5 Prüfung von DeutschPrüfung sind eine Sammlung der Erfahrungen von denjenigen, die im IT-Bereich schon zertifiziert sind und ein Ergebnis der Innovation. Unsere Berufsgruppe von IT-Eliten bietet den breiten Kandidaten ständig die neuesten Schulungsunterlagen zur CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung, deren Korrektheit zweifellos ist. Unser Ziel liegt darin, dass die Kandidaten in kürzester Zeit die CIPS L4M5 Ziertifizierungsprüfung beim ersten Versuch bestehen können.

L4M5 Prüfungsmaterialien: <https://www.deutschpruefung.com/L4M5-deutsch-pruefungsfragen.html>

- Zertifizierung der L4M5 mit umfassenden Garantien zu bestehen □ Suchen Sie auf der Webseite ☼ www.deutschpruefung.com □ ☼ □ nach ➡ L4M5 □ und laden Sie es kostenlos herunter □ L4M5 Fragenkatalog
- L4M5 Schulungsangebot - L4M5 Simulationsfragen - L4M5 kostenlos downloaden □ Suchen Sie auf der Webseite ➡ www.itzert.com □ nach (L4M5) □ und laden Sie es kostenlos herunter □ L4M5 Prüfungsfragen
- Zertifizierung der L4M5 mit umfassenden Garantien zu bestehen □ Suchen Sie einfach auf 「 www.echtefrage.top 」 nach kostenloser Download von ➡ L4M5 ⇐ □ L4M5 Tests
- L4M5 Test Dumps, L4M5 VCE Engine Ausbildung, L4M5 aktuelle Prüfung □ Öffnen Sie die Website ➡ www.itzert.com □ Suchen Sie 《 L4M5 》 Kostenloser Download □ L4M5 Online Prüfungen
- L4M5 Unterlage □ L4M5 Übungsmaterialien □ L4M5 Übungsmaterialien □ Öffnen Sie die Website [www.deutschpruefung.com] Suchen Sie ➡ L4M5 □ Kostenloser Download □ L4M5 Zertifikatsfragen
- L4M5 Schulungsangebot - L4M5 Simulationsfragen - L4M5 kostenlos downloaden □ Öffnen Sie [www.itzert.com] geben Sie □ L4M5 □ ein und erhalten Sie den kostenlosen Download □ L4M5 Examsfragen
- L4M5 Zertifizierung □ L4M5 Tests □ L4M5 Unterlage □ Erhalten Sie den kostenlosen Download von ➡ L4M5 □ mühelos über ➡ www.itzert.com □ □ L4M5 Fragenkatalog
- Kostenlose Commercial Negotiation vce dumps - neueste L4M5 examcollection Dumps □ Öffnen Sie die Webseite ➡ www.itzert.com □ und suchen Sie nach kostenloser Download von ➡ L4M5 □ □ □ □ L4M5 Zertifikatsfragen
- Kostenlose Commercial Negotiation vce dumps - neueste L4M5 examcollection Dumps □ Öffnen Sie die Webseite ➡ www.zertpruefung.ch □ □ □ und suchen Sie nach kostenloser Download von ► L4M5 ◄ □ L4M5 Antworten
- Wir machen L4M5 leichter zu bestehen! □ Öffnen Sie die Webseite ➡ www.itzert.com □ □ □ und suchen Sie nach kostenloser Download von ➡ L4M5 □ □ L4M5 Fragenkatalog
- L4M5 zu bestehen mit allseitigen Garantien □ Suchen Sie auf der Webseite □ www.examfragen.de □ nach 【 L4M5 】 und laden Sie es kostenlos herunter □ L4M5 Probesfragen
- learn.csisafety.com.au, findaspring.org, hashnode.com, zenwriting.net, connect.garmin.com, www.flirtic.com, schoolido.lu, backloggd.com, scalar.usc.edu, telegra.ph, Disposable vapes

Laden Sie die neuesten DeutschPrüfung L4M5 PDF-Versionen von Prüfungsfragen kostenlos von Google Drive herunter:

<https://drive.google.com/open?id=1Ea0bIXFHHhriFkoyxL40c9CNtMZkd5ko>