

L4M5日本語版問題解説 & L4M5的中率

(1×17=17)

4. 例:	呼びます	呼びません	呼びました	呼びませんでした
1)		返しません		
2)	病気で			
3)				簡単じゃありませんでした
4)			出かけました	
5)	いいです			
6)	欲しいです		欲しかったです	

5. 例: ここでたばこを（吸います…吸って）もいいですか。 (1×14=14)
- 1) 仕事がたくさんありますから、（残業します…）なければなりません。
 - 2) ここで靴を（脱ぎます…）ください。
 - 3) 今お金を（払います…）なくてもいいです。
 - 4) パスポートを（なくします…）ないでください。
 - 5) ここに自転車を（置きます…）はいけません。
 - 6) 電話を（かけます…）から、友達のうちへ行きます。
 - 7) さのうは雨が（降ります…）いました。
 - 8) 来年大学に（入ります…）たいです。
 - 9) 図書館へ本を（返します…）に行きます。
 - 10) 寒いですから、どこも（行きます…）たくないです。
 - 11) うちへ（帰ります…）もいいですか。
 - 12) シャワーを（浴びます…）、11時ごろ寝ました。
 - 13) わたしはパソコンを（持ちます…）いません。
 - 14) 松本さんの電話番号を（知ります…）いますか。

2026年Topexamの最新L4M5 PDFダンプおよびL4M5試験エンジンの無料共有: <https://drive.google.com/open?id=1WLXyDDvE6HLNVq6LVVFZ3Xvc-UjhwuTP>

それぞれのIT認証試験を受ける受験生の身近な利益が保障できるために、Topexamは受験生のために特別に作成されたCIPSのL4M5試験トレーニング資料を提供します。この資料はTopexamのIT専門家たちに特別に研究されたものです。彼らの成果はあなたが試験に合格することを助けるだけでなく、あなたにもっと美しい明日を与えることもできます。

この試験では、交渉の準備と計画、交渉の心理学、権力のダイナミクス、文化的違い、倫理的考慮事項など、幅広いトピックをカバーしています。この認定のために勉強して獲得することにより、候補者はこれらのトピックを詳細に理解し、より効果的に交渉し、組織のより良い結果を達成するのに役立ちます。試験に合格した人は、複雑でしばしば予測不可能な商業交渉の世界をナビゲートするためにより適しているため、さまざまな調達およびサプライチェーン管理のポジションに非常に望ましい候補者になります。

CIPS L4M5（商業交渉）試験に備えるには、調達プロセスと商業交渉に関わるさまざまな段階について理解があることが重要です。また、交渉は効果的なコミュニケーションと関係構築に関するものであるため、強力なコミュニケーションスキルを持つことも不可欠です。候補者は、CIPSが提供する学習教材やリソース、学習テキスト、改訂ガイド、練習問題などにアクセスできます。CIPS L4M5（商業交渉）試験に合格することで、調達プロフェッショナルは商業交渉における専門知識を証明し、キャリアの見通しを向上させることができます。

CIPS L4M5（商業交渉）試験は、商業交渉のスキルと知識を開発したい個人のために設計された専門資格です。この試験は、調達およびサプライチェーン管理の世界的なリーディングプロフェッショナル団体であるChartered Institute of Procurement and Supply (CIPS) によって提供されています。CIPS L4M5試験は、商業交渉分野で最も包括的かつ広く認知されている資格の1つであり、交渉計画、技術、戦略、タクティクスなど、幅広いト

ピックをカバーしています。

>> L4M5日本語版問題解説 <<

L4M5日本語版問題解説 & 信頼できる L4M5的中率「返金保証」をお約束します

専門家と他の作業スタッフの熱心な献身により、当社のL4M5学習教材はより成熟し、困難に立ち向かうことができます。L4M5準備試験は、業界で高い合格率を達成しており、L4M5試験問題では、絶え間ない努力で常に99%の合格率を維持しています。私たちは、このようなスターのような人物の背後に、当社からの大量投資を受け入れていることを認めなければなりません。当社の設立以来、私たちはL4M5試験資料に大量の人材、資料、資金を投入しました。

CIPS Commercial Negotiation 認定 L4M5 試験問題 (Q224-Q229):

質問 # 224

Which of the following is potentially a major source of conflict?

- A. Shared goals and values
- B. Information gathering
- C. Teamwork
- D. Power imbalance

正解: D

解説:

Reference: CIPS L4M5 Study Guide, Section 1.3 - Sources of Conflict in Negotiation

質問 # 225

If a negotiation results in an offer which does not meet the buyer's minimum requirements, which of the following could the buyer pursue?

- A. BATNA
- B. STEEPLE
- C. ZOPA
- D. PESTLE

正解: A

解説:

Explanation

Best alternative to a negotiated agreement (BATNA) is the plan B or back-up plan in the event of a 'walk away'. In case of no deal, buyer (or supplier) may switch to this option.

The zone of potential agreement (ZOPA) is considered an area where two or more negotiating parties may find common ground. It is this area where parties will often compromise and strike a deal. In order for negotiating parties to find a settlement or reach an agreement, they must work towards a common goal and seek an area that incorporates at least some of each party's ideas.

STEEPLE offers an overview of various external fields. It is an acronym for Social, Technological, Economic, Environmental, Political, Legal and Ethical.

PESTLE is a mnemonic which in its expanded form denotes P for Political, E for Economic, S for Social, T for Technological, L for Legal and E for Environmental. It gives a bird's eye view of the whole environment from many different angles that one wants to check and keep a track of while contemplating on a certain idea/plan.

LO 1, AC 1.2

質問 # 226

The buyer's bargaining power tends to be relatively higher than supplier's bargaining power in which of the following circumstances?

- A. The buyer's spend takes up a small proportion of supplier revenue

- B. The buyer does not have the option to move to an alternative supplier
- **C. The buyer is large in size relative to its suppliers**
- D. The buyer demand is so urgent that it can't be postponed

正解: C

解説:

:

Buyer power gives customers/consumers (buyers) the ability to squeeze industry margins by pressuring firms (the suppliers) to reduce prices or increase the quality of services or products offered.

There are four major factors to consider when determining the bargaining power of buyers:

1. Number of buyers relative to suppliers: If the number of buyers is small relative to that of suppliers, the buyer's power will be stronger.
2. Dependence of a buyer's purchase on a particular supplier: If a buyer is able to get similar products /services from other suppliers, buyers depend less on a particular supplier. Therefore, the power of the buyer would be greater.
3. Switching costs: If there are not many alternative suppliers available, the cost of switching is high. Therefore, buyer power would be low.
4. Backward Integration: If the buyer is able to integrate or merge suppliers, the buyer has greater bargaining power over the existing suppliers.

When is Bargaining Power of Buyers High/Strong?

There are fewer buyers relative to that of suppliers

The switching costs of the buyer are low

If the buyer is able to backward integrate

The buyer purchases product in bulk (high volume)

The buyer is able to get similar product/services from other suppliers

The buyer purchases the majority of the seller's products

Several substitutes are available on the market

Product is not differentiated

質問 # 227

The buyer's bargaining power tends to be relatively higher than supplier's bargaining power in which of the following circumstances?

- A. The buyer's spend takes up a small proportion of supplier revenue
- B. The buyer does not have the option to move to an alternative supplier
- **C. The buyer is large in size relative to its suppliers**
- D. The buyer demand is so urgent that it can't be postponed

正解: C

解説:

Buyer power gives customers/consumers (buyers) the ability to squeeze industry margins by pressuring firms (the suppliers) to reduce prices or increase the quality of services or products offered.

There are four major factors to consider when determining the bargaining power of buyers:

1. Number of buyers relative to suppliers: If the number of buyers is small relative to that of suppliers, the buyer's power will be stronger.
2. Dependence of a buyer's purchase on a particular supplier: If a buyer is able to get similar products/services from other suppliers, buyers depend less on a particular supplier. Therefore, the power of the buyer would be greater.
3. Switching costs: If there are not many alternative suppliers available, the cost of switching is high. Therefore, buyer power would be low.
4. Backward Integration: If the buyer is able to integrate or merge suppliers, the buyer has greater bargaining power over the existing suppliers.

When is Bargaining Power of Buyers High/Strong?

There are fewer buyers relative to that of suppliers

The switching costs of the buyer are low

If the buyer is able to backward integrate

The buyer purchases product in bulk (high volume)

The buyer is able to get similar product/services from other suppliers

The buyer purchases the majority of the seller's products

Several substitutes are available on the market

Product is not differentiated

質問 # 228

A buying organisation with a low spend but the reputation for paying on-time. In order to increase buyer's leverage in negotiation with suppliers, which of the following should be a priority of this buyer?

- A. Unclear tender award criteria
- **B. Spend concentration**
- C. Volume separation
- D. Unavailable technical support

正解: B

解説:

Explanation

According to Paul Steele's 'The Seller's Perspective', customer can be classified into 4 categories as below:

To increase the leverage in negotiation, buyer may increase its attractiveness and/or increase spend value. In this scenario, the buyer is already attractive to supplier as it always pays on-time, but the spend is still low. So to have greater leverage, the buyer has to increase its spend volume by spend concentration. Spend concentration may take many forms as following:

- Vendor base reduction
- Volume pooling
- Volume redistribution
- Volume consolidation across categories
- Standardisation and harmonisation of specifications
- Forming purchasing consortia

Chart, treemap chart Description automatically generated

LO 1, AC 1.3

質問 # 229

.....

TopexamのL4M5資料を言及するたびに、多くの人の反応は高い出題率です。CIPS認証に参加する人が不安の状態から平静になって、試験に順調に合格しました。新しい資料がないなら、努力だけが不足です。L4M5試験に合格したいなら、我々の全面的な資料を参考として試験を準備しましょう。

L4M5的中率: https://www.topexam.jp/L4M5_shiken.html

- よくできたL4M5日本語版問題解説 - コンプリートCIPS 認定トレーニング - プロフェッショナルCIPS Commercial Negotiation □ □ www.goshiken.com □ で使える無料オンライン版「L4M5」の試験問題L4M5ダウンロード
- L4M5トレーニング □ L4M5復習対策 □ L4M5問題集 □ サイト《www.goshiken.com》で▶ L4M5 □ 問題集をダウンロードL4M5合格体験談
- 権威のあるL4M5日本語版問題解説 - 合格スムーズL4M5的中率 | 一生懸命にL4M5日本語解説集 □ □ www.passtest.jp □ で { L4M5 } を検索して、無料でダウンロードしてくださいL4M5最新テスト
- ユニークなL4M5日本語版問題解説 - 合格スムーズL4M5的中率 | ハイパスレートのL4M5日本語解説集 □ ▶ www.goshiken.com ◀ に移動し、⇒ L4M5 □ を検索して無料でダウンロードしてくださいL4M5復習対策
- 検証する - 高品質なL4M5日本語版問題解説試験 - 試験の準備方法L4M5的中率 □ ➡ jp.fast2test.com □ で ➡ L4M5 □ を検索して、無料でダウンロードしてくださいL4M5模擬解説集
- L4M5模擬解説集 □ L4M5テスト模擬問題集 □ L4M5テスト模擬問題集 □ サイト ➡ www.goshiken.com □ □ □ で ⇒ L4M5 ⇐ 問題集をダウンロードL4M5関連受験参考書
- いま安心でCIPS L4M5認定試験を受験することができる □ ✓ L4M5 □ ✓ □ を無料でダウンロード ➡ www.passtest.jp □ ウェブサイトを入力するだけL4M5試験復習
- 100% パスレートL4M5日本語版問題解説 - 資格試験のリーダープロバイダー - 素晴らしいL4M5的中率 □ ➡ www.goshiken.com □ □ □ で □ L4M5 □ を検索し、無料でダウンロードしてくださいL4M5問題集無料
- L4M5問題集 □ L4M5関連試験 □ L4M5ファンデーション □ □ www.mogixam.com □ で「L4M5」を検索して、無料でダウンロードしてくださいL4M5問題集
- L4M5シュミレーション問題集 □ L4M5ダウンロード □ L4M5試験復習 □ 今すぐ ➡ www.goshiken.com □ を開き、▶ L4M5 ◀ を検索して無料でダウンロードしてくださいL4M5トレーニング
- 100% パスレートL4M5日本語版問題解説 - 資格試験のリーダープロバイダー - 素晴らしいL4M5的中率 □ ➡ www.passtest.jp □ の無料ダウンロード ✓ L4M5 □ ✓ □ ページが開きますL4M5専門知識

- P.S. TopexamがGoogle Driveで共有している無料かつ新しいL4M5ダンプ: <https://drive.google.com/open?id=1WLXyDDvE6HLNVq6LWVFZ3Xvc-UjhwuTP>

P.S. TopexamがGoogle Driveで共有している無料かつ新しいL4M5ダンプ: <https://drive.google.com/open?id=1WLXyDDvE6HLNVq6LWVFZ3Xvc-UjhwuTP>