

L4M5시험대비인증공부자료, L4M5시험대비덤프자료



Pass4Tes가 제공하는 제품을 사용함으로써 여러분은 IT업계하이클래스와 멀지 않았습니다. Pass4Tes가 제공하는 인증시험덤프는 여러분을CIPS인증L4M5시험을 안전하게 통과하는 물론 관련전업지식장악에도 많은 도움이 되며 또한 우리는 일년무료 업데이트서비스를 제공합니다.

CIPS L4M5 시험은 조달, 공급망 관리, 영업, 마케팅 및 협상 기술이 필요한 다룬 상업적 역할에 참여한 개인들에게 적합합니다. 이 시험은 특히 협상 기술을 향상시키고 상업적 협상에서 성공적인 결과를 이루는 능력을 향상시키려는 사람들에게 유익합니다. CIPS L4M5 시험은 개인들이 협상 프로세스에 대한 철저한 이해력을 개발하도록 설계되었으며, 다양한 상업적 환경에서 효과적으로 협상하기 위해 필요한 도구와 기술을 제공합니다. 전반적으로, CIPS L4M5 시험은 조달, 공급망 관리, 영업 또는 마케팅 분야에서 경력을 발전시키고자하는 모든 사람들에게 필수적인 자격증입니다.

CIPS L4M5 (Commercial Negotiation) 시험은 CIPS (Chartered Institute of Procurement and Supply)에서 제공하는 세계적으로 인정받는 자격증입니다. 이 시험은 조달 및 공급망 전문가들이 상업적 협상의 기술에 대한 지식과 기술을 시험하는 것을 목적으로 합니다. 이 시험은 후보자들이 공급 업체 및 기타 이해관계자들과 효과적으로 협상하여 유리한 결과를 이끌어 내기 위해 필요한 기술과 지식을 제공하는 것에 중점을 둡니다.

>> L4M5최신 시험 최신 덤프자료 <<

시험준비가장좋은L4M5최신시험최신덤프자료덤프최신샘플

BONUS!!! Itexamdump L4M5 시험 문제집 전체 버전을 무료로 다운로드하세요: <https://drive.google.com/open?id=1p-BEayo-9JBeG50Ldf3g6nYiRQawWcWf>

여러분은 우선 우리 Itexamdump사이트에서 제공하는CIPS인증L4M5시험덤프의 일부 문제와 답을 체험해보세요. 우리 Itexamdump를 선택해주신다면 우리는 최선을 다하여 여러분이 꼭 한번에 시험을 패스할 수 있도록 도와드리겠습니다. 만약 여러분이 우리의 인증시험덤프를 보시고 시험이랑 틀려서 패스를 하지 못하였다면 우리는 무조건 덤프비용전부를 환불해드립니다.

CIPS L4M5 : 상업 협상 시험은 조달 및 공급망 전문가가 성공적인 협상 기술을 마스터 할 수있는 중요한 모듈입니다. 이 시험은 자신의 역할 내에서 성장하거나 경력을 발전시키려는 개인을 대상으로 하며 비즈니스 환경에서 성공적으로 협상 할 수있는 능력을 보여줍니다. 성공적인 후보자는 공급 업체 및 이해 관계자 관리를 포함하여 업계의 모든 부문에서 가치있는 기술과 지식을 습득 할 것입니다.

>> L4M5시험대비 인증공부자료 <<

L4M5 시험문제 덤프 CIPS 자격증

L4M5는CIPS의 인증시험입니다.L4M5인증시험을 패스하면CIPS인증과 한 발짝 더 내디딘 것입니다. 때문에L4M5 시험의 인기는 날마다 더해갑니다.L4M5시험에 응시하는 분들도 날마다 더 많아지고 있습니다. 하지만L4M5시험의 통과율은 아주 낮습니다.L4M5인증시험준비중인 여러분은 어떤 자료를 준비하였나요?

최신 CIPS Level 4 Diploma in Procurement and Supply L4M5 무료샘플문제 (Q167-Q172):

질문 # 167

Premium pricing strategies used by suppliers are characterised by which of the following? Select TWO that apply.

- A. Products are charged at a price based on supplier's reputation
- B. This strategy is often used when supplier attempts to enter new market
- C. Premium price is determined by variable costs only
- D. Price is based on cost structures
- E. Typically found in the early part of the product life cycle

정답: A,E

설명:

:

There are several pricing strategies used by suppliers:

Cost-plus pricing - Total variable + Fixed cost + profit

Premium pricing - based on branding. Supplier determines to charge a very high price, not connected with cost structures, usually based on its reputation and/or the perception that the product/service is of a superior quality. This strategy typically found in the early part of the product life cycle/when demand exceeds supply.

Penetration pricing - Supplier attempts to enter a new market or extend its share in an established one. It is characterised by price reductions to increase volume, followed by steady price increases; may even be loss leading at start (no profit made) Marginal cost pricing - covers only variable cost Market pricing - suppliers prices in line with what the market is willing to pay

질문 # 168

A procurement professional is preparing for a negotiation with supplier. She is setting targets for price which her company is seeking to achieve. Which of the following acronyms can help her identify limits before engaging in the negotiation?

- A. PPCA
- B. TIMWOOD
- C. MIL
- D. RAQSCI

정답: C

설명:

MIL criteria indicate 3 limits that negotiator should establish:

M - Must achieve: minimum target/maximum you can concede on this point; the mandatory requirement or fall back position I -

Intend to achieve: realistic target you are aiming for on this point L - Like to achieve: stretch target to achieve on this point.

PPCA is purchase cost analysis

TIMWOOD indicates 7 types of waste in Lean principles

The RAQSCI model is a mnemonic summary of a business model used to define and structure business requirements

질문 # 169

Which of the following are effective approaches when procurement professionals negotiate with monopoly suppliers?

1. Delaying payment with monopoly suppliers as long as possible to increase bargaining power
2. Setting up stronger BATNA
3. Engaging in the negotiation with a distributive approach
4. Eliminating requirements in the specification that prioritises monopoly suppliers

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

정답: D

설명:

In most commercial negotiations with monopolistic organisations, one can expect that in general they will have far greater bargaining power - you will need them more than they need you. Their BATNA is stronger in the short run, but over time their power can be challenged effectively.

Ways of dealing with monopoly suppliers include the following:

Making yourself an attractive buyer

Seeking out alternatives / substitutes in a private or public manner

Designing out the requirement that forces you to go to the monopoly suppliers, or seek to make the product, or threaten to make it yourself if feasible
Lobbying government or campaigning, as part of an industry or trade body, for a reduction in barriers to entry that support the monopoly

질문 # 170

Maria, an NHS buyer, needs cost savings due to budget cuts. She plans to achieve savings with a collaborative supplier. Which negotiation approach should she use?

- A. Win-Perceived Win
- **B. Win-Win**
- C. Lose-Lose
- D. Win-Lose

정답: B

설명:

With a collaborative supplier, the appropriate approach is Win-Win (integrative). Both sides aim to create savings while maintaining partnership value. Win-Lose would damage collaboration, while Lose-Lose sacrifices value on both sides. Win-Perceived Win is based on optics rather than actual balance. By adopting a win-win approach, Maria ensures sustainable cost reductions while protecting critical NHS supplier relationships.

Reference: CIPS L4M5 (2nd ed.), LO 1.1 - Win-win strategies in collaborative supplier relationships.

질문 # 171

Which of the following are signs indicating that the trust between buyer and supplier has improved? Select TWO that apply.

- A. Cost overruns
- B. Less frequent communication on business requests
Duplication of effort
- **C. Transparent decision making process**
- **D. Decreasing percentage of missed delivery overtime**

정답: C,D

설명:

Signs of trust in business relationships

* Mutually agreed and managed objectives

* Sharing information

* Managing conflict through joint problem solving

* On time delivery of products and services

* High-performance teams that feel empowered to get the job done

* Supplier welcomes opportunity to innovate

* Both parties share ideas and insight

* Clear criteria for decision making

LO 1, AC 1.4

질문 # 172

.....

Itexamdump는 여러분의 시간을 절약해드릴 뿐만 아니라 여러분들이 안심하고 응시하여 순조로이 패스할 수 있도록 도와주는 사이트입니다. Itexamdump는 믿을 수 있는 사이트입니다. IT업계에서는 이미 많이 알려져 있습니다. 그리고 여러분에 신뢰를 드리기 위하여 CIPS L4M5 관련 자료의 일부분 문제와 답 등 샘플을 무료로 다운받아 체험해볼 수 있게 제공합니다. 아주 만족할 것이라고 믿습니다. 우리는 Itexamdump 제품에 대하여 아주 자신이 있습니다. 우리

CIPS L4M5도 여러분의 무용지물이 아닌 아주 중요한 자료가 되리라 믿습니다. 여러분께서는 아주 순조로이 시험을 패스하실 수 있을 것입니다. Itexamdump선택은 틀림없을 것이며 여러분의 만족할만한 제품만을 제공할것입니다.

L4M5시험대비 덤프자료 : <https://www.itexamdump.com/L4M5.html>

Itexamdump을 선택함으로 여러분은 이미CIPS L4M5시험을 패스하였습니다, CIPS L4M5시험 어려운 시험이지만 저희CIPS L4M5덤프로 조금이나마 쉽게 따봅시다, Itexamdump연구한 전문CIPS L4M5인증시험을 겨냥한 덤프가 아주 많은 인기를 누리고 있습니다, L4M5시험을 빨리 패스해야 되는데 어디서부터 어떻게 시험준비를 시작해야 하는지 갈피를 잡을수 없는 분들은 저희 사이트를 주목해주세요, 연구결과에 의하면CIPS인증 L4M5시험은 너무 어려워 시험패스율이 낮다고 합니다, 하지만L4M5시험은CIPS인증의 아주 중요한 시험으로서L4M5시험패스는 쉬운 것도 아닙니다.

도현은 한참이나 말이 없었다, 프러포즈 하러 갔다가 말도 못 꺼내보고 거절당했죠, Itexamdump을 선택함으로 여러분은 이미CIPS L4M5시험을 패스하였습니다, CIPS L4M5시험 어려운 시험이지만 저희CIPS L4M5덤프로 조금이나마 쉽게 따봅시다.

최신 업데이트된 L4M5시험대비 인증공부자료 시험덤프

Itexamdump연구한 전문CIPS L4M5인증시험을 겨냥한 덤프가 아주 많은 인기를 누리고 있습니다, L4M5시험을 빨리 패스해야 되는데 어디서부터 어떻게 시험준비를 시작해야 하는지 갈피를 잡을수 없는 분들은 저희 사이트를 주목해주세요.

연구결과에 의하면CIPS인증 L4M5시험은 너무 어려워 시험패스율이 낮다고 합니다.

- L4M5적중을 높은 시험덤프자료 □ L4M5최신 시험대비 공부자료 □ L4M5시험대비 인증공부 □ □ www.koreadumps.com □을(를) 열고 ⇒ L4M5 □□□를 검색하여 시험 자료를 무료로 다운로드하십시오L4M5자격증참고서
- L4M5시험대비 인증공부자료 100%시험패스 인증덤프문제 ☎ 검색만 하면□ www.itdumpskr.com □에서☀ L4M5 □☀□무료 다운로드L4M5덤프문제집
- L4M5최신 시험대비 공부자료 □ L4M5높은 통과율 시험대비 공부문제 □ L4M5높은 통과율 시험대비 공부문제 □ ➡ www.koreadumps.com □에서□ L4M5 □를 검색하고 무료로 다운로드하세요L4M5인기자격증덤프공부자료
- L4M5최신버전 인기 덤프자료 □ L4M5높은 통과율 시험대비 공부문제 □ L4M5인증시험 공부자료 □ 오픈 웹 사이트☀ www.itdumpskr.com □☀□검색□ L4M5 □무료 다운로드L4M5적중을 높은 시험덤프
- L4M5인증시험 공부자료 □ L4M5시험대비 인증공부 □ L4M5적중을 높은 시험덤프자료 □ 시험 자료를 무료로 다운로드하려면□ www.exampassdump.com □을 통해 《 L4M5 》를 검색하십시오L4M5인증시험 인기덤프문제
- L4M5인기덤프문제 □ L4M5시험응시료 □ L4M5인증시험 덤프공부 □ 무료로 쉽게 다운로드하려면✓ www.itdumpskr.com □✓□에서⇒ L4M5 ◀를 검색하세요L4M5시험대비 덤프 최신 샘플
- L4M5시험응시료 □ L4M5최신 시험대비 공부자료 □ L4M5자격증참고서 □ 【 www.itdumpskr.com 】에서⇒ L4M5 □를 검색하고 무료 다운로드 받기L4M5인기시험자료
- L4M5인기덤프문제 □ L4M5시험응시료 ↓ L4M5시험패스 가능 공부자료 □ ➡ www.itdumpskr.com □에서 > L4M5 □를 검색하고 무료 다운로드 받기L4M5인기덤프문제
- L4M5덤프문제집 □ L4M5인기자격증 덤프공부자료 ~ L4M5시험대비 인증공부 □ 시험 자료를 무료로 다운로드하려면✓ www.dumpstop.com □✓□을 통해“ L4M5 ”를 검색하십시오L4M5시험패스 가능 공부자료
- L4M5시험대비 인증공부자료 100%시험패스 인증덤프문제 □ 무료로 다운로드하려면 《 www.itdumpskr.com 》로 이동하여[L4M5]를 검색하십시오L4M5덤프문제집
- L4M5인기자격증 덤프공부자료 □ L4M5적중을 높은 시험덤프 □ L4M5최신 시험대비 공부자료 □ 오픈 웹 사이트□ www.dumpstop.com □검색[L4M5]무료 다운로드L4M5자격증참고서
- myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, www.notebook.ai, www.stes.tyc.edu.tw, www.stes.tyc.edu.tw, www.stes.tyc.edu.tw, www.stes.tyc.edu.tw, www.stes.tyc.edu.tw, lms.ait.edu.za, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, www.stes.tyc.edu.tw, Disposable vapes

그리고 Itexamdump L4M5 시험 문제집의 전체 버전을 클라우드 저장소에서 다운로드할 수 있습니다:

<https://drive.google.com/open?id=1p-BEayo-9JBeG50Ldf3g6nYiRQawWcWf>