

試験の準備方法-100%合格率のL5M15資料的中率試験-ユニークなL5M15試験



ちなみに、ShikenPASS L5M15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=1xrrHVMJbf2xFVhsZlp5QP0djv7IMyz9W>

CIPS認定試験に参加する方はShikenPASSの問題集を買ってください。L5M15試験の成功を祈ります。

CIPS L5M15 認定試験の出題範囲：

トピック	出題範囲
トピック 1	<ul style="list-style-type: none"> 交渉プロセスと結果に影響を与える主要な段階を理解する：この試験セクションでは、調達マネージャーのスキルを評価し、準備から締結までの交渉の主要な段階を網羅します。これには、交渉前の計画が成功にどのように影響するかを理解すること、個人で交渉するかチームで交渉するかを分析すること、明確な目標、戦略、情報に基づいた準備が含まれます。また、交渉アジェンダの構築、効果的な交渉ツールと戦術の適用、譲歩への対応、相手の動機の理解、行き詰まりへの対処、そして合意の締結と文書化を確実に行うことについても探求します。交渉後は、合意の履行、利害関係者への成果の売り込み、そして継続的な改善のためのパフォーマンスのモニタリングに重点が置かれます。

トピック 2	<ul style="list-style-type: none"> • 他者に影響を与える手法と行動要因を理解する：この試験セクションでは、カテゴリーマネージャーのスキルを評価し、交渉とコラボレーションにおける行動と対人関係のダイナミクスの影響について考察します。信頼関係の構築、同盟の構築、そして対立、曖昧さ、抵抗への効果的な対応を通して、個人やグループに影響を与える手法を探求します。学習者は、リーダーシップスタイル、エンパワーメント、参加、コミュニケーションなど、態度、動機、組織行動が結果に及ぼす影響について考察します。このセクションでは、調達・供給環境において、組織構造と非公式ネットワークが交渉力と意思決定プロセスにどのように影響するかを理解することに重点を置きます。
トピック 3	<ul style="list-style-type: none"> • 交渉関係と倫理を理解する：このセクションでは、サプライチェーンプロフェッショナルのスキルを評価し、交渉における関係性、信頼、倫理の役割について考察します。誠実さと長期的なパートナーシップが効果的な成果にどのように貢献するかを説明し、状況評価が交渉の雰囲気と結果にどのように影響するかを検証します。また、立場に基づく交渉と原則に基づく交渉の違い、個人的な要素と問題の分離、そして双方にメリットのある解決策の追求など、倫理的な考慮事項についても紹介します。さらに、専門的な交渉において、文化的感受性、透明性、そして贈収賄、汚職、詐欺といった非倫理的な行為の回避の重要性を強調します。

>> L5M15資料的中率 <<

L5M15 Advanced Negotiation試験トレント、L5M15試験質問回答

人はそれぞれの夢を持っています。あなたの夢は何でしょうか。昇進ですか。あるいは高給ですか。私の夢はCIPSのL5M15認定試験に受かることです。この認証の証明書を持っていたら、全ての難問は解決できるようになりました。この試験に受かるのは難しいですが、大丈夫です。私はShikenPASSのCIPSのL5M15試験トレーニング資料を選びましたから。私が自分の夢を実現することを助けられますから。あなたもITに関する夢を持っていたら、速くShikenPASSのCIPSのL5M15試験トレーニング資料を選んでその夢を実現しましょう。ShikenPASSは絶対信頼できるサイトです。

CIPS Advanced Negotiation 認定 L5M15 試験問題 (Q75-Q80):

質問 # 75

Every negotiation requires a rehearsal. Is this statement TRUE?

- A. No - routine negotiations do not require rehearsals.
- B. No - only high-risk negotiations require rehearsals.
- C. Yes - every negotiation should be rehearsed.
- D. Yes - you are more likely to fail if not rehearsed.

正解: A

解説:

Not all negotiations need formal rehearsals. For routine or low-value supplier interactions, preparation may be minimal. Rehearsals are best suited for strategic or high-stakes negotiations involving teams or complex outcomes.

Reference: CIPS L5M15 -Negotiation Planning and Rehearsal (Domain 1.1).

質問 # 76

Sarah is a procurement manager who used a win-lose stance and deceptive techniques to reach her goals.

Which consequences may follow? Select TWO

- A. The supplier will have more respect for Sarah
- B. The approach may damage the long-term relationship
- C. Sarah achieved all of her objectives
- D. The contract may be rendered void

正解: B、D

解説:

Deceptive conduct can damage relationships and may expose the agreement to rescission for misrepresentation (fraudulent/neglectful untrue statements of fact), potentially rendering the contract voidable. We cannot infer she achieved all objectives or gained respect. Reference: CIPS L5M15 - Integrity, Misrepresentation & Consequences in Negotiation (Domain 2.1).

質問 # 77

What is the main advantage for a supplier using a pain-share contract?

- A. It ensures a better relationship with the buyer.
- B. It ensures cost certainty on the contract.
- C. There is a shared approach to risk.
- D. The supplier will be penalised for not achieving a target cost.

正解: C

解説:

Pain/gain share arrangements distribute both upside (gain) and downside (pain) between buyer and supplier, promoting fairness and shared accountability. This shared-risk structure encourages collaboration and continuous improvement. Reference: CIPS L5M15 - Risk and Reward Sharing in Contracts.

質問 # 78

Georgia is entering into a negotiation with a supplier she knows well. Her manager asks that she "frame the agenda" at the beginning of the meeting. What does this mean?

- A. Explain the purpose of the meeting at the beginning.
- B. Shift the focus of the meeting in a certain direction.
- C. Use a persuasive style of negotiation.
- D. State the agenda first and do not deviate from it.

正解: B

解説:

"Framing" means shaping how issues and proposals are perceived and interpreted. In negotiation, framing the agenda involves influencing focus and direction early in the discussion, ensuring that key topics are viewed from a preferred perspective. It helps establish a positive or strategic tone for dialogue.

Reference: CIPS L5M15 - Section: Framing Agendas and Perception Management.

質問 # 79

Haggling and coercive behaviour can lead to a win-win outcome in a negotiation. Is this true?

- A. Yes - both parties achieve their objectives.
- B. No - a win-win outcome requires both parties to achieve their objectives through a value-creating approach.
- C. No - haggling and coercive behaviour can only lead to a lose-lose outcome.
- D. Yes - this is the most effective way to ensure a win-win outcome.

正解: B

解説:

A true win-win outcome arises when negotiators expand value and align interests so both sides achieve key objectives. Coercion/hard haggling is typically distributive and value-claiming, which risks damaging trust and typically does not create the integrative trades needed for win-win agreements.

Reference: CIPS Level 5, L5M15 - Topic: Win-Win vs Win-Lose; Value Creation vs Value Claiming.

質問 # 80

.....

