

L4M5受験資格、L4M5模擬対策問題



P.S. MogiExam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=1pIHbAb88vEXuq3H_vSUM1xoL0tyLzGF0

世の中に去年の自分より今年の自分が優れていないのは立派な恥です。それで、IT人材として毎日自分を充実して、L4M5問題集を学ぶ必要があります。弊社のL4M5問題集はあなたにこのチャンスを全面的に与えられます。あなたは自分の望ましいCIPS L4M5問題集を選らんで、学びから更なる成長を求められます。心はもはや空しくなく、生活を美しくなります。

CIPS L4M5試験は、商業交渉としても知られており、調達およびサプライチェーン管理のキャリアを前進させようとする専門家にとって重要な試験です。この試験は、調達の専門家の基準としてグローバルに認識されている、調達および供給供給研究所（CIPS）の専門資格の一部です。L4M5試験は交渉スキルに焦点を当てています。これは、調達の専門家が組織がお金に最適な価値を受け取り、サプライヤーとの強力な関係を築くために不可欠です。

CIPS L4M5試験では、交渉プロセス、交渉スタイル、戦術と戦略、コミュニケーション、関係管理など、商業交渉に関連するさまざまなトピックをカバーしています。試験は2つの部分に分かれており、最初の部分は複数選択の質問論文で構成され、2番目の部分はケーススタディベースの評価です。この試験は、候補者の知識とスキルを実際のシナリオに適用する能力、および商業交渉の原則の理解を評価するように設計されています。試験が正常に完了すると、候補者は、商業交渉の専門知識を実証する世界的に認められた認定を受け取ります。

>> L4M5受験資格 <<

CIPS L4M5模擬対策問題、L4M5問題例

現在、どの領域にでも勉強して努力する必要があります。IT業界でも同じです。CIPSに関する仕事をしている人たちはさまざまな認証試験に参加して自分の知識を補充し、よく働く必要があります。L4M5試験に合格するのはあなたの能力を証明して、質素を高めることができます。

CIPS Commercial Negotiation 認定 L4M5 試験問題 (Q208-Q213):

質問 # 208

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

正解: A

解説:

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

質問 # 209

Which of the following are most likely to be fundamentals of Fisher & Ury's principled negotiation?

1. Depersonalise the argument
2. Focus on positions
3. Generate creative options
4. Using subjective criteria

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

正解: C

解説:

Principled negotiation is based on four fundamentals: people, interest, options and criteria:

□ Diagram Description automatically generated

1st Principle: separate the people from the problem: Negotiator should depersonalise the situation and accepting that the subject matter of the negotiation. This can be difficult for untrained negotiators, but this is a key skill to develop

2nd principle: focus on interests, not positions: It is important in principled negotiations not to focus on their parties' positions (what are expressed during negotiations), but on the interests (underlying needs) behind them

3rd principle: invent options for mutual gains: this principle aims to help the parties find a solution that both would benefit from. The more options - or tradeables - that can be brought to the table the better.

4th principle: insist on using objective criteria: is about making sure that the negotiation stays focused on outcomes based on objective criteria and that it is productive.

LO 1, AC 1.2

質問 # 210

The sourcing manager has decided to adopt an adversarial style of negotiation to take advantage of the buyer's greater bargaining power over the suppliers. In what other circumstances should an adversarial relationship be used?

- A. In a monopoly market as the supplier will respond by conceding quantity discounts
- B. In all forms of negotiation as each party is always trying to gain advantage over the other
- C. When the issues concerned are non-negotiable, for example, health and safety commitments
- D. When the supplier is likely to respond with further concessions to maintain a long-term relationship

正解: C

質問 # 211

In general, which of the following is the consequence of a flatter demand curve?

- A. Quantity elastic
- B. Price inelastic

- C. Price elastic
- D. Unit price elastic

正解: C

解説:

Elasticity refers to the responsiveness of quantity demanded or quantity supplied to a change in price or another factor.

In microeconomic graphs, elasticity and inelasticity can be shown by the slope of the demand curve. If a demand curve is almost horizontal, then the product pricing can be described as very elastic. If a demand curve is almost vertical, then the product pricing can be described as very inelastic.

The formulae of elasticity:

Text Description automatically generated with low confidence

Table Description automatically generated with medium confidence

LO 2, AC 2.2

質問 # 212

A buyer is approaching a negotiation where the company is in a low-power negotiating position in relation to the supplier. How can the buyer improve leverage and power with the supplier?

- A. 3 and 4 (Take a distributive approach and limit communication)
- B. 2 and 3 (Understand supplier costs and take a distributive approach)
- C. 1 and 2 (Consolidate expenditure and understand supplier costs)
- D. 1 and 4 (Consolidate expenditure and limit communication)

正解: C

質問 # 213

.....

最高のL4M5テストトレンドを提供する世界的なリーダーとして、私たちは大多数の消費者に包括的なサービスを提供し、統合サービスの構築に努めています。さらに、L4M5認定トレーニングアプリケーションだけでなく、インタラクティブな共有およびアフターサービスでもブレークスルーを達成しました。実際のところ、当社では、すべてのクライアントの適切なソリューションの問題を考慮しています。ヘルプが必要な場合は、L4M5試験トレンドに関する問題に対処するための即時サポートを提供し、L4M5試験の合格を支援します。

L4M5模擬対策問題: <https://www.mogixexam.com/L4M5-exam.html>

- L4M5復習教材 □ L4M5資料勉強 * L4M5資料勉強 □ 《 www.mogixexam.com 》で使える無料オンライン版[L4M5] の試験問題L4M5認定デベロッパー
- CIPS L4M5 Exam| L4M5受験資格 - 準備を助ける L4M5 試験効率 □ ➡ www.goshiken.com □ サイトにて[L4M5]問題集を無料で使おうL4M5資格取得
- L4M5 Commercial Negotiationテスト実用的な情報 □ 今すぐ (www.passtest.jp) 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合格率
- 権威のあるL4M5受験資格一回合格-信頼できるL4M5模擬対策問題 □ ウェブサイト □ 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試験勉強攻略
- 実際の-一番優秀なL4M5受験資格試験-試験の準備方法L4M5模擬対策問題 □ ▶ www.goshiken.com ◀サイトにて最新✓ L4M5 □✓□問題集をダウンロードL4M5認定内容
- 公認されたL4M5受験資格| 最初の試行で簡単に勉強して試験に合格する - 最新のCIPS Commercial Negotiation ♪ 今すぐ { 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基礎訓練
- L4M5日本語の対策 □ L4M5資格練習 □ L4M5日本語版復習資料 □ ⇒ www.it-passports.com ⇐にて限定無料の□ L4M5 □問題集をダウンロードせよL4M5復習解答例
- L4M5日本語認定対策 □ L4M5日本語対策問題集 * L4M5合格率 □ ➡ www.goshiken.com □ サイトで《 L4M5 》の最新問題が使えるL4M5日本語対策問題集
- L4M5日本語の対策 * L4M5合格率 ✓ □ L4M5資格取得 □ URL ⇒ www.xhs1991.com ⇐をコピーして開き、➡ L4M5 □を検索して無料でダウンロードしてくださいL4M5資格練習
- 更新する-素晴らしいL4M5受験資格試験-試験の準備方法L4M5模擬対策問題 □ 時間限定無料で使える✓ L4M5 □✓□の試験問題は □ www.goshiken.com □ サイトで検索L4M5日本語認定対策

- [illegible]

2026年MogiExam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=1pIHbAb88vEXuq3H_vSUM1xoL0tyLzGF0