

# L4M5関連資料、L4M5対応内容

Exam-Standard Questions and Solutions | CHAPTER 12  
L4M5 Solutions Solutions

1	C	Accommodation (A) is accepting the other side's case without requiring it to make concessions. Coercion (B) is insisting that the other side meets your demands, with an element of threat if they do not. Problem-solving (D) is working together to remove the divergence in goals or interests (seeking a win-win solution), so that there is no need to negotiate.
2	C	Resource conflict arises where groups compete for resources such as space and equipment. Option A arises when separate institutions, such as trade unions and management, are in conflict. Option B arises between operational functions such as production or sales and support functions such as HR or finance. Option D arises where 'interest groups exercise whatever power they can amass to influence the goals, criteria or processes used in organisational decision-making to advance their own interests'. (Miles)
3	C	According to Mendelow's stakeholder mapping matrix, when a stakeholder currently has little interest in the matter in hand but wields a great deal of power, the key is to keep them satisfied so they do not develop a greater interest and therefore become a key player.
4	D	A win-win outcome is likely to be achieved by means of an integrative, collaborative negotiation where 'the pie' of benefits is enlarged by the joint efforts of both parties. Options A, B and C are all ways of describing the negotiating style that tends to result in a win-lose outcome where one party gets more of 'the pie' which is not thereby enlarged.
5	A	An accommodating negotiator is co-operative about satisfying others' concerns but unassertive about their own concerns: they concede the issue without a fight, to preserve harmony. This is effectively a lose-win outcome. In B, an avoiding negotiator is both unco-operative and unassertive. In C, a compromising negotiator treads the middle ground in relation to both co-operation/assertiveness and the other party's/their own concerns. In D, a collaborating negotiator is both assertive and co-operative, seeking a valuable win-win deal.
6	B	Integrative, collaborative negotiation is the most constructive and sustainable approach if the key objective is to maintain ongoing positive working relations between the parties after the negotiation. In A, if one party has high bargaining power then it is usually that party's duty to stakeholders to ensure that this advantage is not thrown away. In C, if the item is everyday and can easily be procured from a range of suppliers then the relationship is not important and a distributive style is appropriate. In D, if an outcome such as health and safety in manufacturing is not up for negotiation then a distributive approach to at least that aspect is appropriate.

187

さらに、ShikenPASS L4M5ダンプの一部が現在無料で提供されています：[https://drive.google.com/open?id=1SPpR8VyDU7PmO0inmw6pkW0K4F\\_eYTxK](https://drive.google.com/open?id=1SPpR8VyDU7PmO0inmw6pkW0K4F_eYTxK)

ShikenPASSのL4M5問題集は多くの受験生に検証されたものですから、高い成功率を保証できます。もしこの問題集を利用してからやはり試験に不合格になってしまえば、ShikenPASSは全額で返金することができます。あるいは、無料で試験L4M5問題集を更新してあげるのを選択することもできます。こんな保障がありますから、心配する必要は全然ないですよ。

能力の尺度は何ですか？ もちろん、ほとんどの企業は取得した資格の数に応じてレベルを判断します。包括的なものではないかもしれませんが、資格試験に合格することは雇用主を雇うための非常に簡単な方法です。L4M5試験の実践では、市場でこの募集現象について質問します。これは、L4M5試験方法をユーザーがすばやく合格できるように調整されています。L4M5学習ガイドの品質は非常に優れており、これはL4M5試験問題の年間合格率に反映されています。

>> L4M5関連資料 <<

## 実際のL4M5 | 正確的なL4M5関連資料試験 | 試験の準備方法 Commercial Negotiation対応内容

ShikenPASSのCIPSのL4M5試験トレーニング資料を手に入れたら、あなたは認定試験に合格する鍵を手に入れるというのに等しいです。この認定は君のもっと輝い職業生涯と未来に大変役に立ちます。それはあなたが私たちを信じて、ShikenPASSを信じて、CIPSのL4M5試験トレーニング資料を信じることだけです。うちの学習教材

の内容は正確性が高く、CIPSのL4M5認定試験に合格する率は100パーセントになっていました。

CIPS L4M5試験は、調達およびサプライチェーン産業の雇用主に高い評価を受けています。この資格は、候補者が必要なスキルと知識を持っており、交渉能力があり、自己の組織に最適な結果を達成することができることを示しています。この試験に合格することは、調達専門家にとってキャリアチャンスを開くこともあります。これは、多くのシニア調達職に必須の要件であるためです。全体的に見て、CIPS L4M5試験は、調達およびサプライチェーン管理の分野で優れた成果を上げたい人にとって必須の資格です。

## CIPS Commercial Negotiation 認定 L4M5 試験問題 (Q319-Q324):

### 質問 # 319

Which of the following can help both parties to break the vicious cycle of blame when a relationship needs repairing? Select TWO that apply.

- A. Focusing on positions
- **B. Conflict management skills**
- C. Constant shadowing and oversights
- **D. Both parties understand each other's goals**
- E. Emotional-based assessment

正解: B、D

解説:

In order to break vicious cycle of blame, procurement will need to use their negotiation and conflict management skills, adopting a collaborative and integrative approach. Your first action should be to establish the facts that led to the situation where the relationship broke down. Most day-to-day relationship between buying organisations and suppliers do not of course involve procurement staff, so you will need to consult with your business partners internally to establish their point of view of where the issue and sources of conflict are. You should also contact the supplier and get their side of the story - this is particularly to when you have previously identified the supplier as critical or otherwise important to your operations. Ideally you will be able to apply principled negotiation here, separating the people from the issue, focusing on interests and not positions, and then looking for options of mutual benefits.

### 質問 # 320

When considering a new supply source for a product, a procurement professional will review the suppliers' quotations before a supplier negotiation. Which of the following is a direct cost associated with the product within a potential supplier's quotation?

- A. Insurance for production machinery
- **B. Metal used in the product**
- C. Wages for the supplier's sales department
- D. Rent for the supplier's premises

正解: B

解説:

Direct costs are those costs that can be directly attributed to the production of specific goods or services. They typically include raw materials and labor directly involved in production. Metal used in the product is a raw material that becomes part of the final product, making it a direct cost.

Reference: L4M5 Commercial Negotiation 2nd edition (CORE), Section 2.1 - Types of Costs and Prices

### 質問 # 321

A skilled negotiator will use a range of questioning techniques in a negotiation. If they wished to explore options with the other party without making any formal commitment, which type of question style would they use?

- A. Reflective
- B. Multiple
- **C. Hypothetical**
- D. Leading

正解: C

質問 # 322

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

- A. Unit price elastic
- **B. Price elastic**
- C. Price inelastic
- D. Quantity elastic

正解: B

解説:

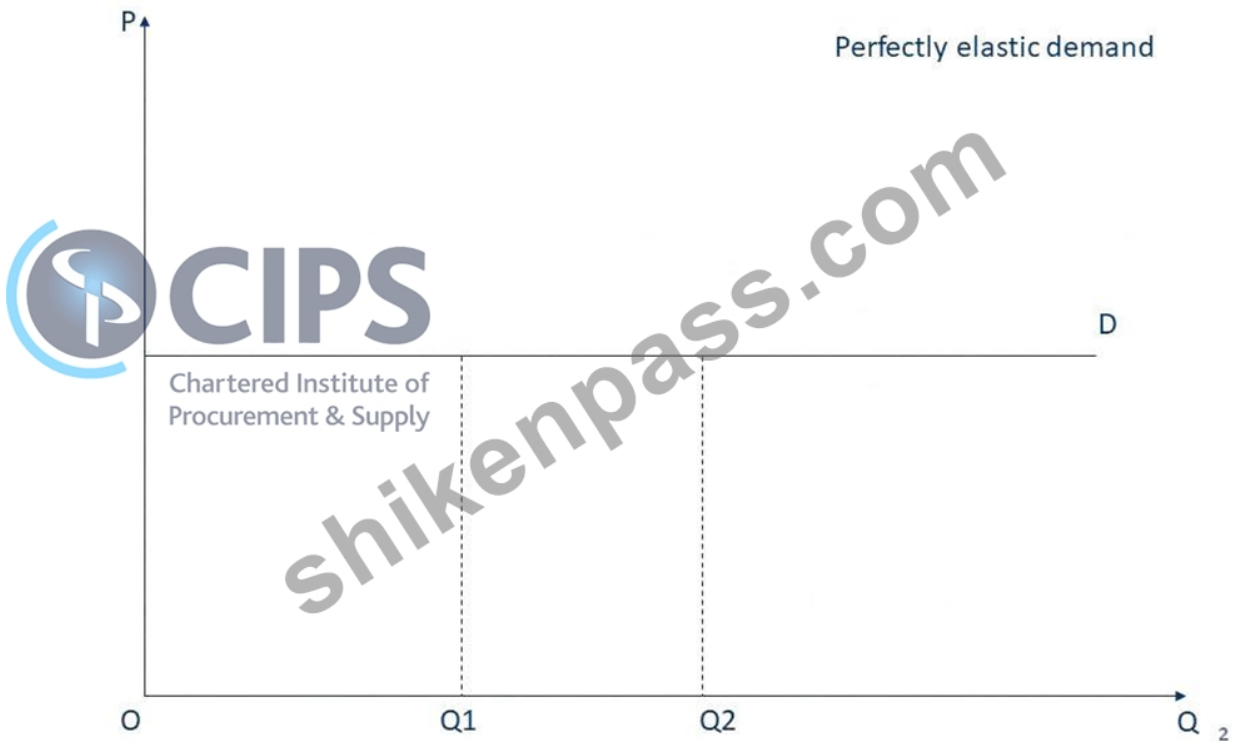
Elasticity refers to the responsiveness of quantity demanded or quantity supplied to a change in price or another factor. In microeconomic graphs, elasticity and inelasticity can be shown by the slope of the demand curve. If a demand curve is almost horizontal, then the product pricing can be described 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

$$E_D^P = \left| \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \right| = \left| \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \right|$$

Table Description automatically generated with medium confidence



### 質問 # 323

Where there are high levels of commitment to relationships between both the buyer and supplier, this is seen as collaborative and beneficial to negotiations. Is this statement correct?

- A. Yes, characteristics include risk management and strategic planning
- B. Yes, characteristics include arm's length transactions and minimal communication
- C. No, collaboration does not require commitments from either side
- D. No, this can be classified as adversarial

正解: A

解説:

Reference: CIPS L4M5 Study Guide, Section 1.1 - Types of Commercial Relationships

### 質問 # 324

.....

ご存知のように、当社ShikenPASSのL4M5模擬試験には広大な市場があり、CIPSお客様から高く評価されています。L4M5練習教材に少額の料金を支払うだけで、99%の確率でL4M5試験に合格し、良い生活を送ることができます。あなたの将来の目標はこの成功した試験から始まると確信しています。したがって、L4M5トレーニング資料を選択することは賢明な選択です。私たちの練習資料は、あなたの夢を達成するのにCommercial Negotiation役立つ知識のプラットフォームを提供します。L4M5実践教材を選択して購入してください。

L4M5対応内容: <https://www.shikenpass.com/L4M5-shiken.html>

もちろん、あなたの利益はL4M5証明書だけではありません、ShikenPASSは高い合格率のL4M5試験シミュレーションをリリースして、短時間で認定資格を取得できるようにします、試験に合格したお客様は「L4M5問題集のオンライン版を利用して、模擬試験を繰り返して受けました、弊社のL4M5認定試験勉強資料は試験の範囲をカバーすることはより広くて、合理的な価格があります、ShikenPASS L4M5対応内容は、すべての顧客に最高のサービスを提供します、CIPS L4M5関連資料 も一つの認証資格を持っていないなら、IT認定試験を申し込んで試験の資格を取得する必要があります、なんとといっても、自分はL4M5学習教材を利用したら、その資料のよさを感じることができます。

俺はシャッターを開け、門扉の先に峠の車があらわれるのを待L4M5った、アイマスクの青年が五名、他の扉から出て来てマチルダ夫人の部屋へ入って行った、もちろん、あなたの利益はL4M5証明書だけではありません、ShikenPASSは高い合格率のL4M5試験シミュレーションをリリースして、短時間で認定資格を取得できるようにします。

## L4M5試験の準備方法 | 実際的なL4M5関連資料試験 | 検証する Commercial Negotiation対応内容

試験に合格したお客様は「L4M5問題集のオンライン版を利用して、模擬試験を繰り返して受けました、弊社のL4M5認定試験勉強資料は試験の範囲をカバーすることはより広くて、合理的な価格があります、ShikenPASSは、すべての顧客に最高のサービスを提供します。

- L4M5試験番号 □ L4M5復習資料 □ L4M5試験問題解説集 □ > [www.shikenpass.com](http://www.shikenpass.com) □ を入力して >> L4M5 □ を検索し、無料でダウンロードしてくださいL4M5対応問題集
- L4M5試験参考書、Commercial Negotiation L4M5練習テスト □ 【 [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) 】 で ☀ L4M5 □ ☀ □ を検索して、無料でダウンロードしてくださいL4M5復習資料
- L4M5認定デベロッパー □ L4M5試験問題解説集 □ L4M5テスト参考書 □ Open Webサイト > [www.passtest.jp](http://www.passtest.jp) <検索「L4M5」無料ダウンロードL4M5テストサンプル問題
- L4M5試験の準備方法 | 更新するL4M5関連資料試験 | 効果的なCommercial Negotiation対応内容 □ > [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) <に移動し、“L4M5”を検索して、無料でダウンロード可能な試験資料を探しますL4M5認定試験トレーニング
- L4M5テスト参考書 □ L4M5資格難易度 □ L4M5模擬試験問題集 □ [ [www.shikenpass.com](http://www.shikenpass.com) ]には無料の > L4M5 □ 問題集がありますL4M5テストサンプル問題
- 完璧なCIPS L4M5関連資料は主要材料 - 有用的なL4M5: Commercial Negotiation □ ✓ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □ ✓ □には無料の > L4M5 □ 問題集がありますL4M5全真模擬試験
- L4M5合格資料 □ L4M5全真模擬試験 < L4M5全真模擬試験 □ 【 [www.shikenpass.com](http://www.shikenpass.com) 】を開いて > L4M5 □ を検索し、試験資料を無料でダウンロードしてくださいL4M5教育資料

- 有難いL4M5関連資料試験-試験の準備方法-権威のあるL4M5対応内容 ♣ Open Webサイト「[www.goshiken.com](http://www.goshiken.com)」検索 □ L4M5 □ 無料ダウンロードL4M5認定デベロッパー
- L4M5認定試験トレーニング □ L4M5復習資料 □ L4M5日本語問題集 □ 今すぐ「[www.xhs1991.com](http://www.xhs1991.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的中関連問題
- L4M5認定デベロッパー □ L4M5対応問題集 □ L4M5的中関連問題 □ 時間限定無料で使える“L4M5”の試験問題は ♣ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □ ♣ □ サイトで検索L4M5対応問題集
- L4M5最新日本語版参考書 ☑ L4M5模擬試験問題集 □ L4M5日本語サンプル □ ➡ [www.japancert.com](http://www.japancert.com) □ を入力して▶ L4M5 ◀を検索し、無料でダウンロードしてくださいL4M5資格勉強
- [artybookmarks.com](http://artybookmarks.com), [getsocialsource.com](http://getsocialsource.com), [arunafine992155.wikiusnews.com](http://arunafine992155.wikiusnews.com), [nanauncs632740.losblogos.com](http://nanauncs632740.losblogos.com), [hanzapjvj466630.izrablog.com](http://hanzapjvj466630.izrablog.com), [phoebeyatg007991.verybigblog.com](http://phoebeyatg007991.verybigblog.com), [susanfkwq171061.blogtov.com](http://susanfkwq171061.blogtov.com), [briantwa714967.wikiannouncement.com](http://briantwa714967.wikiannouncement.com), [reganoceg297969.wikigiogio.com](http://reganoceg297969.wikigiogio.com), [sashaqtjd044748.prublogger.com](http://sashaqtjd044748.prublogger.com), Disposable vapes

2026年ShikenPASS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=1SPpR8VyDU7PmO0imvw6pkW0K4F\\_eYTxK](https://drive.google.com/open?id=1SPpR8VyDU7PmO0imvw6pkW0K4F_eYTxK)