

L4M5 Dumps und Test Überprüfungen sind die beste Wahl für Ihre CIPS L4M5 Testvorbereitung



P.S. Kostenlose 2025 CIPS L4M5 Prüfungsfragen sind auf Google Drive freigegeben von Zertpruefung verfügbar:
https://drive.google.com/open?id=101qIM3sBHGyrNHUxecthHf7gpXtNiv_K

Sie können im Internet teilweise die Fragenkataloge zur CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung von Zertpruefung kostenlos herunterladen. Dann würden Sie sich ganz gelassen auf Ihre Prüfung vorbereiten. Wählen Sie die zielgerichteten Schulungsunterlagen, können Sie ganz leicht die CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung bestehen.

Die CIPS L4M5: Commercial Negotiation-Prüfung ist ein kritisches Modul, das Beschaffungs- und Supply-Chain-Profis befähigt, die Kunst erfolgreicher Verhandlungen zu meistern. Die Prüfung richtet sich an Personen, die in ihrer Rolle wachsen oder ihre Karriere vorantreiben möchten, und sie zeigt ihre Fähigkeit, in einem Geschäftsumfeld erfolgreich zu verhandeln. Erfolgreiche Kandidaten werden Fähigkeiten und Kenntnisse erwerben, die in jeder Branche der Industrie wertvoll sind, einschließlich Lieferanten- und Stakeholder-Management.

Die CIPS L4M5 -Prüfung wird weltweit als Exzellenzstandard für kommerzielle Verhandlungen anerkannt. Es ist eine wertvolle Zertifizierung für Beschaffungsfachleute, die ihre Karriereaussichten verbessern und potenziellen Arbeitgebern ihr Fachwissen demonstrieren möchten. Das Wissen und die Fähigkeiten dieser Prüfung können in einer Reihe von Branchen und Sektoren angewendet werden, was sie zu einer vielseitigen und wertvollen Qualifikation macht.

Die CIPS L4M5 -Zertifizierungsprüfung ist eine wertvolle Qualifikation für Beschaffungs- und Lieferkettenfachleute, die ihre Karriere vorantreiben und ihre Verhandlungsfähigkeiten verbessern möchten. Diese Zertifizierung bietet Fachleuten ein umfassendes Verständnis der kommerziellen Verhandlungen und vermittelt sie mit den Fähigkeiten und Kenntnissen, die erforderlich sind, um ihre Rollen zu übertreffen. Die CIPS L4M5 -Zertifizierung wird weltweit anerkannt und wird von Arbeitgebern sehr geschätzt. Damit ist es eine hervorragende Investition für Fachkräfte, die ihre Karriere steigern möchten.

>> L4M5 Prüfungsfrage <<

CIPS L4M5 Kostenlos Downloden & L4M5 Zertifizierungsfragen

Heutzutage herrscht in der IT-Branche ein heftiger Konkurrenz. Die CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung wird Ihnen helfen, in der IT-Branche immer konkurrenzfähig zu bleiben. Im Zertpruefung können Sie die Trainingsmaterialien für L4M5 Zertifizierungsprüfung bekommen. Unser Eliteteam wird Ihnen die richtigen und genauen Trainingsmaterialien für die CIPS L4M5 Zertifizierungsprüfung bieten. Per die Lernmaterialien und die Examensübungen-und fragen von Zertpruefung versprechen wir Ihnen, dass Sie die Prüfung beim ersten Versuch bestehen können, ohne dass Sie viel Zeit und Energie fürs Lernen verwenden.

CIPS Commercial Negotiation L4M5 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q102-Q107):

102. Frage

IHL has been supplying to XYZ Ltd for months. XYZ Ltd procurement manager Diana realises that the IHL's input prices are dropping and this is a good time to re-negotiate the price of the contract. She invites IHL representative to XYZ headquarter to

make a bargain on the current price. At the opening stage of the negotiation, Diana requests a 10% reduction in price with an increase in volume purchased.

Is Diana's action appropriate in the opening phase?

- A. Yes, because Diana's proposal is a fair trade for both parties
- B. Yes, because the negotiation should be done as quick as possible
- C. No, because Diana should state exactly the increasing quantity
- **D. No, because Diana has put the markers down too soon**

Antwort: D

Begründung:

:

The opening stage of the negotiation covers the very first few minutes when the parties meet and greet each other and are seated in the negotiation room in preparation for the main event.

Typical behaviours at the opening stage: 'dos' and 'don'ts'

Do's

Be punctual and well presented (welcome their arrival)

Break the ice with small talks

Start the conditioning process

Check authority

Check agenda

Consider using visual aid to set out key objectives or make key points

Don'ts

Use strong, pushy, cold or tough style at the opening

Put down marker at this stage

Criticise other organisations/TOP's previous contacts/third parties.

In this scenario, Diana has made her proposal right at the opening stage. This is an example of 'don'ts'. Good negotiators are very careful about 'red lines'. If she puts such barrier up too early, the supplier may not try to look for more creative solutions later in the negotiation.

103. Frage

End users are the only stakeholders that are involved in the preparation of a negotiation. Is this statement true?

- A. Yes, because end-users have greater expert power
- B. Yes, because only end-users understand their demand
- **C. No, because budget holders also play an important role**
- D. No, because end-users are external stakeholders

Antwort: C

Begründung:

Explanation

Commercial negotiation objectives should be driven by the business needs of the organisation. Organisations are made up of different stakeholder groups, some of whom may have different, even conflicting objectives.

From a negotiation perspective, stakeholders can be defined as persons or groups that have interest (or stake) in the outcome of the negotiation you are leading or participating in.

CIPS distinguishes between 3 sets of stakeholders:

- Internal stakeholders
- Connected stakeholders
- External stakeholders

End-users are examples of internal stakeholders. They are the people who will benefit from the purchase of a product or service.

However, their interest may conflict with other groups, i.e. the budget controllers whose objective is minimising the expense. In negotiation perspective, procurement should involve different groups of stakeholder.

LO 1, AC 1.1

104. Frage

A buyer is preparing for an upcoming negotiation with a large supplier on a contract renewal price. The buyer has undertaken some analysis and is concerned that changes in the organisation's macro-environment over the last year will result in a price increase. The

buyer's analysis has identified changes in which of the following?

- A. Supplier power
- **B. Exchange rates**
- C. Changes in demand
- D. Internal policies

Antwort: B

105. Frage

Which of the following are typical characteristics of activity-based costing (ABC) method? Select TWO that apply.

- **A. Variable and all related overhead expenses are specifically assigned to a business activity**
- **B. ABC provides the information required to take action and realise improvements**
- C. ABC has tended to over cost products on long runs and under cost those on short runs
- D. Limited understanding of true costs incurred
- E. Costs are allocated based on volume

Antwort: A,B

Begründung:

Activity-based costing is an alternative approach to traditional absorption costing. The characteristics of these two methods are illustrated in the graph below:

Graphical user interface, text, chat or text message, website Description automatically generated



106. Frage

According to Mendelow's Matrix, how should stakeholders with high interest but low power be managed?

- **A. Keep informed**
- B. Minimal effort
- C. Keep satisfied
- D. Key player

Antwort: A

Begründung:

Mendelow's Matrix categorises stakeholders by power and interest. High-interest, low-power stakeholders must be kept informed, as they care about outcomes but lack direct influence. Keeping them informed builds trust and reduces resistance. By contrast, high power/interest stakeholders are key players, while low power /low interest require minimal effort. This tool ensures negotiation strategies align with stakeholder dynamics, preventing overlooked

Reference: CIPS L4M5 (2nd ed.), LO 3.1 - Stakeholder mapping using Mendelow's Matrix.

• • • • •

L4M5 Kostenlos Downloaden: https://www.zertpruefung.de/L4M5_exam.html

- P.S. Kostenlose und neue L4M5 Prüfungsfragen sind auf Google Drive freigegeben von Zertpruefung verfügbar:
https://drive.google.com/open?id=101qIM3sBHGvYrNHUxecthHf7gnXtNiv_K