

Sales-Admn-202 Prüfungsfragen

Prüfungsvorbereitungen 2026: Salesforce Certified CPQ Administrator - Zertifizierungsprüfung Salesforce Sales-Admn-202 in Deutsch Englisch pdf downloaden



Außerdem sind jetzt einige Teile dieser ExamFragen Sales-Admn-202 Prüfungsfragen kostenlos erhältlich:
<https://drive.google.com/open?id=1myKm7dvPtUUpRNLowCKhmYpqx-iCMP4y>

Eine breite Vielzahl von Salesforce Sales-Admn-202 Prüfungsfragen und Antworten aus ExamFragen sind logisch. Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierungsantworten aus ExamFragen sind gleich wie die in der realen Prüfung. Vor dem Kauf der Salesforce Sales-Admn-202 Echte Fragen können Sie kostenlose Demo zum Teil auf der Website www.ExamFragen.de herunterladen.

Salesforce Sales-Admn-202 Prüfungsplan:

Thema	Einzelheiten
Thema 1	<ul style="list-style-type: none"> CPQ Platform: This section of the exam measures skills of Salesforce Administrators and covers designing, configuring, and troubleshooting Price Rules using lookup objects and formulas. It involves applying knowledge of the quote calculation sequence, permissions, record types, field sets, and page layouts. It also tests understanding of CPQ data flow across objects, localization and multi-currency setup, package-level settings, and how the CPQ managed package integrates within a Salesforce org.
Thema 2	<ul style="list-style-type: none"> Products: This section of the exam measures skills of Salesforce Administrators and covers setting up Products, Price Books, and Price Book Entries. It evaluates understanding of how the product catalog impacts CPQ data flow and the overall quoting process.
Thema 3	<ul style="list-style-type: none"> Bundle Configurations: This section of the exam measures skills of Salesforce Consultants and covers setting up bundle structures to meet various business requirements. It evaluates the ability to configure Product Rules that ensure bundles work properly according to defined processes.

Thema 4	<ul style="list-style-type: none"> Quote Templates: This section of the exam measures skills of Salesforce Consultants and covers setting up Quote Templates that align with business requirements. It involves configuring layouts and components to generate professional quotes.
Thema 5	<ul style="list-style-type: none"> Product Selection: This section of the exam measures skills of Salesforce Administrators and covers enabling product selection through tools like Search Filters, field sets, and Custom Actions. It ensures that users can easily find and configure products to match business needs.
Thema 6	<ul style="list-style-type: none"> Approvals: This section of the exam measures skills of Salesforce Consultants and covers selecting and setting up native or Advanced Approvals. It ensures that approval processes meet business needs and align with quoting workflows.

>> Sales-Admn-202 Fragen Und Antworten <<

Salesforce Sales-Admn-202 Fragenkatalog, Sales-Admn-202 Testfragen

Die IT-Zertifizierungsprüfungen sind heutzutage immer wichtiger geworden als je zuvor in der konkurrenzfähigen Welt. Das alles bedeutet eine ganz verschiedene Zukunft. Salesforce Sales-Admn-202 Prüfung wird ein Meilenstein in Ihrer Karriere sein und kann Ihnen neue Chancen eröffnen, aber wie kann man die Salesforce Sales-Admn-202 Prüfung bestehen? Machen Sie sich darum keine Sorgen, die Hilfe ist da. Mit ExamFragen brauchen Sie sich nicht mehr zu fürchten. Salesforce Sales-Admn-202 Prüfungsfragen und Antworten von ExamFragen ist der Pionier bei Salesforce Sales-Admn-202 Prüfungsvorbereitung.

Salesforce Certified CPQ Administrator Sales-Admn-202 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q191-Q196):

191. Frage

Universal Containers (UC) maintains a large Product catalog with more than 500 Products. Ten Products from various Product Families are frequently requested and purchased by UC's customers and must be easy to find for users. How should the admin meet the requirement?

- A. Create a Global Action to clone a pre-made Quote containing the ten Products, and then refresh prices.
- B. Set the Sort Order for each of the ten Product records to a numeric value that is greater than any other Product.
- C. Create a Custom Action that targets the Product Configuration page for a bundle that contains the ten Products.
- D. Create a Custom Action with Search Filters that targets the Product Selection page to show only the ten Products.

Antwort: D

192. Frage

Universal Containers (UC) sells Product A for a List Unit Price of \$150. One of UC's customers, Cloud Kicks (CK), has negotiated a Contracted Price of \$100 for Product A on all of its deals, and has negotiated an additional 10% discretionary discount to be applied for a deal set to close at the end of the month.

If CK purchases 10 units of Product A, what is the expected List Unit Price, Regular Unit Price, Customer Unit Price, and Net Unit Price?

- A. * List Unit Price: \$150* Regular Unit Price: \$150* Customer Unit Price: \$100* Net Unit Price: \$90
- B. * List Unit Price: \$100* Regular Unit Price: \$100* Customer Unit Price: \$90* Net Unit Price: \$90
- C. * List Unit Price: \$150* Regular Unit Price: \$100* Customer Unit Price: \$90* Net Unit Price: \$90
- D. * List Unit Price: \$150* Regular Unit Price: \$150* Customer Unit Price: \$140* Net Unit Price: \$140

Antwort: C

Begründung:

Scenario Overview:

* List Unit Price: Product A's standard price is \$150.

* Contracted Price: CK has a contracted price of \$100 for Product A.

* Discretionary Discount: CK negotiated a 10% discretionary discount for this deal.

Price Calculation:

* List Unit Price remains the standard price of \$150.

* Regular Unit Price applies the contracted price of \$100.

* Customer Unit Price: After applying the 10% discretionary discount on the contracted price, Customer Unit Price = $100 \times (1 - 0.1) = 90$

$\text{Customer Unit Price} = 100 - (100 \times 0.1) = 90$

$\text{Customer Unit Price} = 100 \times (1 - 0.1) = 90$

* Net Unit Price matches the Customer Unit Price for the 10 units being purchased, which is \$90.

Salesforce CPQ Reference:

* Salesforce CPQ Contracted Price logic ensures negotiated prices override the List Price, and additional discretionary discounts apply as expected.

193. Frage

A sales rep notices on Opportunity that only some Opportunity Products are synched from Quotes. This discrepancy causes inaccuracies in the pipeline.

Which three troubleshooting steps should the Admin take to resolve the issue? Choose 3 answers

- A. Ensure the Quote's Account lookup is populated.
- B. Check the Quote's Primary checkbox for a value of False.
- C. Ensure the Opportunity's Primary Quote lookup is populated.
- D. Ensure the Quote's Opportunity lookup is populated.
- E. Check the Quote's Primary checkbox for a value of True.

Antwort: A,B,C

Begründung:

Issue Context:

* Some Opportunity Products are not syncing from the Quote, causing pipeline inaccuracies.

Troubleshooting Steps:

* A. Ensure the Quote's Account lookup is populated:

* A missing Account lookup can prevent synchronization as it ties the Quote to the Opportunity.

* B. Ensure the Opportunity's Primary Quote lookup is populated:

* The Primary Quote must be explicitly linked to the Opportunity for synchronization to occur.

* E. Check the Quote's Primary checkbox for a value of True:

* Only the Primary Quote syncs Opportunity Products. Ensure the checkbox is set to True.

Validation:

* Verify that Opportunity Products sync correctly after ensuring these fields are properly populated.

194. Frage

Universal Containers has a customer account with specific pricing.

Which two individual actions could the Admin take to set up a Contracted Price for this customer?

- A. Add a partner to the Partner on the Quote record.
- B. Create a Contracted Price record related to an Account record.
- C. Populate the Generate Contracted Price field on a Quote record.
- D. Generate a Contracted Price via the Contracted checkbox on the Quote record

Antwort: B,D

Begründung:

Requirement Overview:

* A customer requires specific pricing for their account.

Solution:

* B. Contracted Price Record:

* Directly create a Contracted Price record related to the customer's Account.

* D. Contracted Checkbox:

* Select the Contracted checkbox on the Quote record to generate a Contracted Price automatically when the Quote is finalized.

Steps to Configure:

* Option B:

- * Navigate to the Account and create a Contracted Price record for the specific Product and pricing.
- * Option D:
- * On the Quote, select the Contracted checkbox and ensure the Quote is synced to generate the Contracted Price.

195. Frage

Cloud Kicks (CK) uses Salesforce CPQ to streamline its sales process for customers, partners, and distributors. As part of CK's implementation, sales reps are able to specify a Partner Discount within the Quote Line Editor.

Sales reps are reporting the Quote and Quote Lines' prices fail to recalculate automatically after a value is entered or changed in the Partner Discount field. The reps must press the Save or Quick Save button manually to trigger the calculation instead. How can the consultant ensure the real-time calculation is triggered in response to field changes within the Quote Line Editor?

- A. Enable the Partner Discount in the Calculating Fields field set
- **B. Enable the Calculate Immediately field on the Pricing and Calculation tab.**
- C. Ensure the ApplyPartnerDiscountfirst__c field value is set to 1.
- D. Ensure the ChannelDiscountsOffUst__c field value is set to 1.

Antwort: B

Begründung:

Real-Time Calculation:

* The Calculate Immediately field in CPQ ensures that pricing calculations occur automatically when changes are made in the Quote Line Editor without requiring manual saving.

Field Behavior:

* Enabling this field configures CPQ to detect changes to the Partner Discount or other relevant fields and trigger real-time recalculations.

Salesforce CPQ Reference:

* Configuration settings for real-time pricing calculations are documented in the Pricing and Calculation Package Settings .

196. Frage

.....

Wenn Sie die Schulungsunterlagen zur Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierungsprüfung haben, dann werden Sie sicherlich erfolgreich sein. Nachdem Sie unsere Lehrbücher gekauft haben, werden Sie einjährige Aktualisierung kostenlos genießen. Die Bestehensrate von Salesforce Sales-Admn-202 ist 100%. Wenn Sie die Zertifizierungsprüfung nicht bestehen oder die Schulungsunterlagen zur Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierungsprüfung irgend ein Problem haben, geben wir Ihnen eine bedingungslose volle Rückerstattung.

Sales-Admn-202 Fragenkatalog: <https://www.examfragen.de/Sales-Admn-202-pruefung-fragen.html>

- Sales-Admn-202 Examengine Sales-Admn-202 Zertifizierungsantworten Sales-Admn-202 PDF Demo Geben Sie www.zertpruefung.ch ein und suchen Sie nach kostenloser Download von Sales-Admn-202 Sales-Admn-202 Fragenpool
- Sales-Admn-202 Fragenkatalog Sales-Admn-202 Buch Sales-Admn-202 Fragenpool Suchen Sie jetzt auf (www.itzert.com) nach Sales-Admn-202 und laden Sie es kostenlos herunter Sales-Admn-202 Prüfungs
- Sales-Admn-202 Prüfungsaufgaben Sales-Admn-202 Online Test Sales-Admn-202 Fragenkatalog Sie müssen nur zu « www.zertpruefung.ch » gehen um nach kostenloser Download von Sales-Admn-202 zu suchen Sales-Admn-202 Pruefungssimulationen
- Sales-Admn-202 Online Test Sales-Admn-202 Fragenpool Sales-Admn-202 Pruefungssimulationen Geben Sie www.itzert.com ein und suchen Sie nach kostenloser Download von Sales-Admn-202 Sales-Admn-202 Vorbereitungsfragen
- Sales-Admn-202 Prüfungsfragen Prüfungsvorbereitungen 2026: Salesforce Certified CPQ Administrator - Zertifizierungsprüfung Salesforce Sales-Admn-202 in Deutsch Englisch pdf downloaden Geben Sie www.zertpruefung.ch ein und suchen Sie nach kostenloser Download von (Sales-Admn-202) Sales-Admn-202 Prüfungs
- Echte Sales-Admn-202 Fragen und Antworten der Sales-Admn-202 Zertifizierungsprüfung Suchen Sie einfach auf [www.itzert.com] nach kostenloser Download von Sales-Admn-202 Sales-Admn-202 Prüfungsfragen
- Sales-Admn-202 Prüfungsfragen Prüfungsvorbereitungen 2026: Salesforce Certified CPQ Administrator - Zertifizierungsprüfung Salesforce Sales-Admn-202 in Deutsch Englisch pdf downloaden Suchen Sie auf www.zertpruefung.ch nach kostenlosem Download von (Sales-Admn-202) Sales-Admn-202 PDF Demo

- Sales-Admn-202 Bestehen Sie Salesforce Certified CPQ Administrator! - mit höhere Effizienz und weniger Mühen ☐ Suchen Sie auf ☐ www.itzert.com ☐ nach ☐ Sales-Admn-202 ☐ und erhalten Sie den kostenlosen Download mühelos ☐ ☐Sales-Admn-202 Online Test
- Sales-Admn-202 PDF ☐ Sales-Admn-202 Deutsche ☐ Sales-Admn-202 Prüfungsaufgaben ☐ Geben Sie ☐ www.deutschpruefung.com ☐ ein und suchen Sie nach kostenloser Download von [Sales-Admn-202] ☐Sales-Admn-202 Exam
- Sales-Admn-202 Salesforce Certified CPQ Administrator Pass4sure Zertifizierung - Salesforce Certified CPQ Administrator zuverlässige Prüfung Übung ☐ Suchen Sie auf der Webseite ► www.itzert.com ◀ nach [Sales-Admn-202] und laden Sie es kostenlos herunter ☐Sales-Admn-202 Buch
- Sales-Admn-202 Salesforce Certified CPQ Administrator Pass4sure Zertifizierung - Salesforce Certified CPQ Administrator zuverlässige Prüfung Übung ☐ Sie müssen nur zu ► www.echtfraage.top ☐ gehen um nach kostenloser Download von ► Sales-Admn-202 ☐ zu suchen ☐Sales-Admn-202 Deutsch
- dailybookmarkhit.com, victorxub100628.gynoblog.com, 7bookmarks.com, roymgsv174100.blazingblog.com, lealhfx592530.buscawiki.com, topazdirectory.com, jessekgpt304254.blogars.com, mypresspage.com, www.stes.tyc.edu.tw, idaavol205142.wikiadvocate.com, Disposable vapes

BONUS!!! Laden Sie die vollständige Version der ExamFragen Sales-Admn-202 Prüfungsfragen kostenlos herunter:
<https://drive.google.com/open?id=1myKm7dvPtUUpRNLowCKhmYpqx-iCMP4y>