

Sales-101試験の準備方法 | 高品質なSales-101日本語練習問題試験 | 正確的なSalesforce Certified Sales Foundations全真模擬試験



「今の生活と仕事は我慢できない。他の仕事をやってみたい。」このような考えがありますか。しかし、どのように良い仕事を行うことができますか？ITが好きですか？ITを通して自分の実力を証明したいのですか？IT業界に従事したいならIT認定試験を受験して認定資格を取得することは必要になります。あなたが今しなければならないのは、広く認識された価値があるIT認定試験を受けることです。そうすれば、新たなキャリアへの扉を開くことができます。SalesforceのPDII認定試験という、きっとわかっているでしょう。この資格を取得したら、新しい仕事を探す時、あなたが大きなヘルプを得ることができます。何ですか、自信を持っていないからPDII試験を受けるのは無理ですか。それは問題ではないですよ。あなたはJPTestKingのPDII問題集を利用することができますから。

当社のPDII学習教材は、便利な購入プロセス、ダウンロード方法、学習プロセスなど、すべての人にとって非常に便利です。PDII試験問題の支払いが完了すると、数分でメールが届きます。その後、当社のPDIIテストガイドを使用する権利があります。さらに、すべてのユーザーが選択できる3つの異なるバージョンがあります。PDFソフト、およびAPPバージョンです。実際の状況に応じて、PDII学習質問から適切なバージョンを選択できます。

[>> PDII参考書内容 <<](#)

PDII技術内容 & PDII関連日本語版問題集

何の努力と時間もなくてSalesforceのPDII試験に合格するのは不可能です。しかし、我々JPTestKingチームは力を尽くしてあなたのSalesforceのPDII試験を準備する圧力を減少して規範的な模擬問題と理解しやすい解答分析はあなたにSalesforceのPDII試験に合格するコツを把握させます。試験に失敗したら、あなたのSalesforceのPDII試験の成績書を提供して確認してから我々はすべての費用をあなたに払い戻します。JPTestKingはあなたの信頼を得る足ります。

信頼的PDII | 高品質なPDII参考書内容試験 | 試験の準備方法Salesforce Certified Platform Developer II (PDII)技術内容

無料でクラウドストレージから最新のXhs1991 Sales-101 PDFダンプをダウンロードする: https://drive.google.com/open?id=1VswsXMSqQOeIioq3DqJ_HuOw60V2FztM

Xhs1991は異なるトレーニングツールと資源を提供してあなたのSalesforceのSales-101の認証試験の準備にヘルプを差し上げます。編成チュートリアルは授業コース、実践検定、試験エンジンと一部の無料なPDFダウンロードを含めています。

Salesforce Sales-101 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"> 予測: このセクションでは、アカウントエグゼクティブのスキルを測定し、予測の精度、リスクと機会の評価、そして予測を推進する入力情報の理解を評価します。これにより、機会管理の一貫性と信頼性の高いビジネス予測が確保されます。

トピック 2	<ul style="list-style-type: none"> • カスタマーサクセス: このセクションでは、営業担当者のスキルを評価し、販売後の対応、受注、フルフィルメントについて解説します。また、販売後のカスタマージャーニーを検証し、顧客満足度と顧客維持率を高めるために、実現価値と期待価値を評価します。
トピック 3	<ul style="list-style-type: none"> • 取引管理: このセクションでは、アカウントエグゼクティブのスキルを評価します。対象となるのは、見込み客の選別、顧客戦略と課題の理解、ソリューションスコープの定義などです。価値提案の提示、取引成立に向けた課題への対応、そして正式な契約締結に向けた顧客のコミットメントの確保に重点が置かれます。

>> Sales-101日本語練習問題 <<

Sales-101試験の準備方法 | 検証するSales-101日本語練習問題試験 | 高品質なSalesforce Certified Sales Foundations全真模擬試験

現在でSalesforceのSales-101試験を受かることができます。Xhs1991にSalesforceのSales-101試験のフルバージョンがありますから、最新のSalesforceのSales-101のトレーニング資料をあちこち探す必要がないです。Xhs1991を利用したら、あなたはもう最も良いSalesforceのSales-101のトレーニング資料を見つけたのです。弊社の質問と解答を安心にご利用ください。あなたはきっとSalesforceのSales-101試験に合格できますから。

Salesforce Certified Sales Foundations 認定 Sales-101 試験問題 (Q120-Q125):

質問 # 120

A prospect visited a company's website and completed a form expressing interest in a product. What should a sales rep focus on when qualifying the prospect?

- **A. Customer needs**
- B. Product features
- C. Marketing goals

正解: A

解説:

Customer needs are what the sales rep should focus on when qualifying a prospect who visited a company's website and completed a form expressing interest in a product. Customer needs are the problems, challenges, goals, or desires that the prospect has and that the product can address. Focusing on customer needs helps to understand the value proposition of the product, build rapport and trust with the prospect, and determine their fit and readiness for the product. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/sales-process/#qualify>

質問 # 121

A sales representative conducts research with their customer and gains insights for developing a value proposition to solve their customer's challenges.

How should the sales rep introduce their value proposition to their customer?

- **A. Make a draft of the value proposition and seek customer feedback.**
- B. Collaborate internally to iterate on the value proposition for the customer.
- C. Unveil the value proposition to the customer after it is finalized.

正解: A

解説:

Making a draft of the value proposition and seeking customer feedback is the best way to introduce the value proposition to the customer, because it allows the sales rep to validate their assumptions, test their hypotheses, and refine their solution based on the customer's input. This also helps to build trust and rapport with the customer, and demonstrate that the sales rep is genuinely interested in solving their challenges. Collaborating internally to iterate on the value proposition for the customer is not a bad idea, but

it does not involve the customer in the process, and may result in a solution that does not match the customer's needs or expectations. Unveiling the value proposition to the customer after it is finalized is a risky strategy, because it may surprise or disappoint the customer, and leave no room for adjustments or negotiations. References: Certification - Sales Representative - Trailhead, [Sales Rep Training: Create Effective Selling Habits - Trailhead]

質問 # 122

A sales representative plans to attend a large industry conference.
How can the sales rep ensure the largest return on investment for attending the conference?

- A. Set up meet and greet opportunities with attendees.
- B. Attend as many networking events as possible.
- C. **Develop a targeted plan and coordinate a series of touchpoints.**

正解: C

解説:

Developing a targeted plan and coordinating a series of touchpoints is a way to ensure the largest return on investment for attending a conference by maximizing the opportunities to connect with potential prospects, customers, and partners. A targeted plan should include identifying the goals, audience, and message for the conference, as well as scheduling meetings, events, and follow-ups with key contacts. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/sales-conference/#sales-conference-tips>

質問 # 123

After a sales representative presents a proposal, the customer mentions return on investment as one of their concerns.
Which objection category does this fall into?

- A. Trust
- B. **Price**
- C. Requirements

正解: B

解説:

Price objections are related to the customer's perception of the value of the solution and their ability or willingness to pay for it. Return on investment (ROI) is a measure of the value that the solution provides in relation to its cost. If the customer is concerned about ROI, it means they are not convinced that the solution is worth the price or that they can afford it. The sales representative should address this objection by demonstrating the value proposition of the solution, highlighting the benefits and outcomes that the customer can expect, and showing how the solution can help the customer achieve their goals and solve their problems. The sales representative should also explore the customer's budget and decision-making process, and offer flexible payment options or discounts if possible. References: Certification - Sales Representative - Trailhead, [Sales Rep Training: Create Effective Selling Habits - Trailhead]

質問 # 124

What is a prerequisite for preparing an initial proposal that will bring value to the prospect?

- A. **Discover their business needs.**
- B. Provide as much technical information as possible.
- C. Use a template to create a framework.

正解: A

解説:

A prerequisite for preparing an initial proposal that will bring value to the prospect is to discover their business needs. This involves asking open-ended questions, listening actively, and using whiteboarding or other techniques to explore and understand the prospect's situation, goals, challenges, and pain points. By discovering their business needs, the sales representative can tailor the proposal to address the specific problems or opportunities that the prospect is facing, and to demonstrate how the solution can deliver value and benefits to the prospect. References: [Sales Rep Training: Explore Customer Needs], [Cert Prep: Salesforce Certified Sales Representative: Explore Customer Needs]

質問 # 125

.....

Sales-101試験は難しいですが、あまり心配する必要がありません。ふさわしい復習の方法を利用したら、気楽にSales-101試験に合格するのは可能です。あなたはいい方法を探しましたか？今我々は一番適當の方法を提供しています。我々のSales-101参考書を利用したら、あなたは試験に簡単に合格することができます。我々の商品は大好評を博しましたので、あなたに推薦します。

Sales-101全真模擬試験: <https://www.xhs1991.com/Sales-101.html>

- Sales-101試験の準備方法 | 実際のSales-101日本語練習問題試験 | 正確なSalesforce Certified Sales Foundations全真模擬試験 □ [www.japancert.com]にて限定無料の (Sales-101) 問題集をダウンロードせよ Sales-101合格記
- Sales-101無料模擬試験 □ Sales-101復習解答例 □ Sales-101赤本合格率 □ 今すぐ □ www.goshiken.com □で ⇒ Sales-101 ⇐ を検索し、無料でダウンロードしてくださいSales-101受験対策解説集
- Sales-101試験の準備方法 | ユニークなSales-101日本語練習問題試験 | 更新するSalesforce Certified Sales Foundations全真模擬試験 □ ➡ Sales-101 □□□ を無料でダウンロード⇒ www.mogixam.com ⇐ ウェブサイトを 入力するだけSales-101資格模擬
- 完璧なSales-101日本語練習問題試験-試験の準備方法-便利なSales-101全真模擬試験 □ □ www.goshiken.com □から簡単に“Sales-101”を無料でダウンロードできますSales-101前提条件
- 最新のSales-101日本語練習問題試験-試験の準備方法-素晴らしいSales-101全真模擬試験 □ ウェブサイト ☀ www.passtest.jp □☀□を開き、□ Sales-101 □を検索して無料でダウンロードしてくださいSales-101最新試験
- Sales-101最新試験情報 □ Sales-101日本語版問題集 □ Sales-101無料模擬試験 □ ☀ www.goshiken.com □☀□サイトにて ➡ Sales-101 □□□問題集を無料で使おうSales-101日本語
- 早速ダウンロードSales-101日本語練習問題 - 正しいSalesforce 認定トレーニング - 素晴らしいSalesforce Salesforce Certified Sales Foundations □ 《 www.it-passports.com 》の無料ダウンロード □ Sales-101 □ ページが開きますSales-101受験対策解説集
- 本当のSalesforce Sales-101日本語練習問題を使ってSalesforce Sales-101試験を簡単に準備できます □ Open Webサイト ⇒ www.goshiken.com ⇐ 検索 ▶ Sales-101 ◀ 無料ダウンロードSales-101最新試験
- Sales-101受験対策解説集 □ Sales-101日本語受験攻略 □ Sales-101復習解答例 □ Open Webサイト ➡ www.goshiken.com □□□検索 「 Sales-101 」 無料ダウンロードSales-101受験対策解説集
- Sales-101試験関連情報 □ Sales-101勉強の資料 □ Sales-101資格準備 □ □ www.goshiken.com □を開き、□ Sales-101 □を入力して、無料でダウンロードしてくださいSales-101試験復習赤本
- Sales-101試験復習赤本 □ Sales-101復習解答例 □ Sales-101試験復習赤本 □ 最新 ✓ Sales-101 □ ✓ □ 問題集ファイルは (www.mogixam.com) にて検索Sales-101日本語
- bookmarkcolumn.com, unarefhp492257.blogars.com, francesivzs803653.blogoxo.com, laylafbkw566306.national-wiki.com, icelisting.com, mayaigib006894.wikinstructions.com, tamzintqab610078.laowaiblog.com, maciexewr214351.blogspothub.com, www.slideshare.net, georgiakohn869419.blogsvirals.com, Disposable vapes

2026年Xhs1991の最新Sales-101 PDFダンプおよびSales-101試験エンジンの無料共有: https://drive.google.com/open?id=1VswsXMSqQOefioq3DqJ_HuOw60V2FztM