

Salesforce Sales-Cloud-Consultant Online Prüfung, Sales-Cloud-Consultant Deutsch Prüfung



Außerdem sind jetzt einige Teile dieser PrüfungFrage Sales-Cloud-Consultant Prüfungsfragen kostenlos erhältlich:
<https://drive.google.com/open?id=1MeGDW3PGK6uaG2xJQiyKZ6vKsVrbVI9E>

PrüfungFrage ist eine Schulungswebsite, die spezielle Fragen und Antworten zur Salesforce Sales-Cloud-Consultant Zertifizierungsprüfung IT-Zertifizierungsprüfung und Prüfungsthemen bieten. Gegen die populäre Salesforce Sales-Cloud-Consultant Zertifizierungsprüfung haben wir neuen Schulungskonzepte entwickelt, die die Bedürfnisse vieler Leute abdecken können. Viele berühmten IT-Firmen stellen ihre Angestellte laut dem Salesforce Sales-Cloud-Consultant Zertifikat ein. Deahalb ist die Salesforce Sales-Cloud-Consultant (Salesforce Certified Sales Cloud Consultant) Zertifizierungsprüfung zur Zeit sehr populär. PrüfungFrage wird von vielen akzeptiert und hat den Traum einer Mehrheit der Leute verwirklicht. Wenn Sie mit Hilfe von PrüfungFrage die Prüfung nicht bestehen, zahlen wir Ihnen die gesammte Summe zurück.

Salesforce Salesforce Salesforce Cloud-Consultant-Zertifizierungsprüfung richtet sich an Fachleute, die ihr Fachwissen in Vertriebslösungen präsentieren möchten. Diese Zertifizierung zeigt, dass der Kandidat ein detailliertes Verständnis der Vertriebs-Cloud-Funktionalität hat und den Kunden effektive Lösungen bieten kann. Salesforce Salesforce Sales-Cloud-Consultant-Zertifizierung wird in der Branche weltweit anerkannt und sehr angesehen. Damit ist es für Fachkräfte, die ihre Karriere im Salesforce-Ökosystem vorantreiben möchten, wertvoll.

Die Sales-Cloud-Consultant Prüfung besteht aus 60 Multiple-Choice-Fragen, die innerhalb von 105 Minuten beantwortet werden müssen. Die Prüfung umfasst eine Reihe von Themen, einschließlich Sales-Cloud-Konfiguration, Verkaufsprognosen und Pipeline-Management, Verkaufsprozessautomatisierung, Sales-Cloud-Analytik und Integration mit anderen Systemen. Um die Prüfung zu bestehen, müssen die Kandidaten eine Punktzahl von 68% oder höher erreichen. Salesforce empfiehlt, dass die Kandidaten mindestens sechs Monate Erfahrung in der Arbeit auf der Salesforce-Plattform als Sales-Cloud-Berater haben und den Sales-Cloud-Consultant-Zertifizierungskurs absolvieren, bevor sie die Prüfung ablegen. Das Bestehen dieser Prüfung zeigt ein hohes Maß an Kompetenz in der Sales-Cloud-Beratung und ist ein wertvolles Asset für Fachleute, die ihre Karriere in diesem Bereich vorantreiben möchten.

>> **Salesforce Sales-Cloud-Consultant Online Prüfung** <<

Sales-Cloud-Consultant Prüfungsressourcen: Salesforce Certified Sales Cloud Consultant & Sales-Cloud-Consultant Reale Fragen

Was Wir Ihnen bieten sind, die neuesten und die umfassendsten Test-Bank von Salesforce Sales-Cloud-Consultant, die risikolose Kaufgarantie und die rechtzeitige Aktualisierung der Salesforce Sales-Cloud-Consultant. Sie werden sich beim Kauf unbesorgt fühlen, indem Sie die Demo unserer Software kostenlos zu probieren. Die einjährige kostenfreie Aktualisierung der Salesforce Sales-Cloud-Consultant erleichtern Ihre Sorgen bei der Prüfungsvorbereitung. Was wir am meisten garantieren ist, dass unsere Software vielen Prüfungsteilnehmern bei der Zertifizierung der Salesforce Sales-Cloud-Consultant geholfen hat.

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant Sales-Cloud-Consultant

Prüfungsfragen mit Lösungen (Q138-Q143):

138. Frage

Cloud Kicks (CK) hired a consultant to analyse its Salesforce forecasting configuration and advise CK on how to improve it. The consultant found opportunities in the Value Proposition stage showed up in Collaborative Forecasting inconsistently, which led to inaccurate reporting. What should the consultant recommend to ensure that opportunities show up consistently?

- A. Add a validation rule to the Forecast Category.
- **B. Map opportunity stages to the Forecast Category.**
- C. Make the Forecast Category a required field.
- D. Change the Forecast Report to include Forecast Category.

Antwort: B

139. Frage

UC wants to prevent sales users from modifying certain opportunity fields when the sales stage has reached Negotiation/Review. However, sales directors must be able to edit these fields in case last-minute updates are required. Which solution should a consultant recommend?

- A. Modify the profile for sales directors to enable the "Modify All" object permission for the opportunities.
- **B. Create a validation rule to enforce field access based on the sales stage and profile.**
- C. Create a Workflow rule to enable field access for the sales directors based on sales stage.
- D. Change the field-level security for the sales rep to restrict field access based on the sales stage.

Antwort: B

140. Frage

Sales reps want to review pricing on historical contracts when working on new opportunities at Cloud Kicks. Contracts are created from the Account page. Sales reps need to view all contracts for the Account on the Opportunity record. What should a consultant implement to meet the requirement?

- **A. Build a custom Opportunity lookup field to Contracts with an Account dependency filter and make it editable.**
- B. Add the Contracts related list to each of the Opportunity page layouts used in the sales record types.
- C. Create an object-specific action to create a Contract record from the Opportunity page layouts used by sales.
- D. Use the Related List - Single component to display the Account's Contracts on the Opportunity Lightning page.

Antwort: A

141. Frage

What should a consultant recommend to show a dashboard with forecast by product family with quotas?

- A. Build a custom report with closed forecasting quotas with forecasting items.
- **B. Create an analytical snapshot to capture the opportunity forecast.**
- C. Customize Quotas with product report and add necessary fields.
- D. Build a joined report with closed opportunities, forecasting items, and quotas.

Antwort: B

142. Frage

A consultant is implementing a new Sales Cloud instance for Cloud Kicks that has a public sharing model for accounts. Different sales representatives own local accounts that create a multi-level Account hierarchy. Cloud Kicks needs to see the total number of closed-won opportunities and the revenue value for all accounts in the hierarchy when viewing a parent account. Which recommendation will meet this viewing requirement?

- A. Configure a link on the account that will open a list view showing the total value of open opportunities for all accounts in the

BONUS!!! Laden Sie die vollständige Version der PrüfungFrage Sales-Cloud-Consultant Prüfungsfragen kostenlos herunter:
<https://drive.google.com/open?id=1MeGDW3PGK6uaG2xJQiYKZ6vKsVrbVl9E>