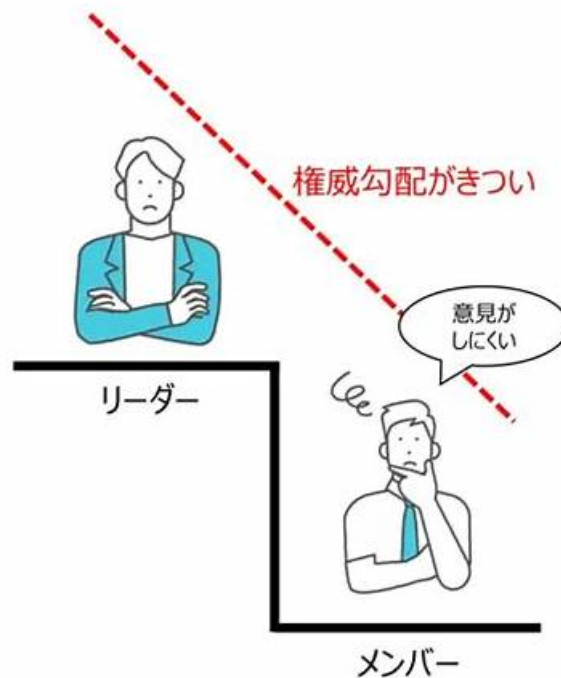


# ユニークな-権威のあるSales-Con-201オンライン試験 試験-試験の準備方法Sales-Con-201模擬対策問題



ちなみに、GoShiken Sales-Con-201の一部をクラウドストレージからダウンロードできます：  
<https://drive.google.com/open?id=1bxQSFmjI0IQseJ9LdpBjN3WjCSl5zg3o>

当社は長年にわたり、クライアントに最高のSales-Con-201練習問題を提供し、テストSales-Con-201認定試験にスムーズに合格できるように常に努めています。当社は、国内の有名な業界の専門家を募集し、優秀な人材をSales-Con-201学習ガイドを編集し、お客様に心から奉仕するために最善を尽くしました。当社は、お客様が私たちの神であり、Sales-Con-201トレーニング資料の品質に関する厳格な基準であるというサービス理念を設定しています。

効果的な勤勉さが結果に正比例することは誰もが知っているので、長年の勤勉な作業によって、私たちの専門家は頻繁にテストされた知識をあなたの参考のためにSalesforce Certified Sales Cloud Consultant実践資料に集めました。ですから、Salesforce Certified Sales Cloud Consultantトレーニング資料は彼らの努力の成果です。Salesforce Certified Sales Cloud Consultantの実践教材に頼ることで、以前に想像していた以上の成果を絶対に得ることができます。Salesforce Certified Sales Cloud Consultantの実際のSales-Con-201テストを選択した顧客から収集された明確なデータがあり、合格率は98~100%です。したがって、成功を収めるチャンスは、当社の資料によって大幅に向上します。

>> Sales-Con-201オンライン試験 <<

## 信頼できるSales-Con-201 | 高品質なSales-Con-201オンライン試験試験 | 試験の準備方法Salesforce Certified Sales Cloud Consultant模擬対策問題

Salesforceさまざまな種類の候補者がSales-Con-201認定を取得する方法を見つけるために、多くの研究が行われています。シラバスの変更および理論と実践の最新の進展に応じて、Sales-Con-201テストトレンドを修正および更新します。Sales-Con-201認定トレーニングは、厳密な分析による近年のテストと業界動向に基づいています。したがって、お客様のSalesforce Certified Sales Cloud Consultantのために、より多くの選択肢が用意されています。試験のためにSales-Con-201試験問題を選択することをお勧めします。

## Salesforce Certified Sales Cloud Consultant 認定 Sales-Con-201 試験問題

## (Q111-Q116):

### 質問 # 111

Universal Containers has implemented Salesforce for all of its sales reps. All sales reps are required to select the win or loss stage on every closed opportunity. Managers like to measure the win ratio for all of the sales reps. How should a consultant meet the requirement?

- A. Build a custom report on Opportunity with custom summary formulas to show win ratio.
- B. Ensure that all managers have access to the standard Win report.
- C. Create 3 custom formula field on Opportunity to capture the win ratio for opportunities.

正解: A

### 質問 # 112

Universal Containers is using Collaborative Forecasts and wants to show sales reps their individual numbers for opportunities they are predicted to win based on amounts for all forecast categories over the next quarter. What should a consultant recommend to meet this requirement?

- A. Enable Cumulative Forecast Rollups.
- B. Add the Forecast Summary component to the page.
- C. Use a formula field based on the forecast category.

正解: C

#### 解説:

Universal Containers uses Collaborative Forecasts and wants sales reps to see their individual numbers for opportunities they are predicted to win based on amounts for all forecast categories over the next quarter.

\* Cumulative Forecast Rollups:

\* Definition: This feature allows the forecast amounts to include values from multiple forecast categories, providing a comprehensive view.

\* Configuration: When enabled, it sums up amounts from selected forecast categories such as Pipeline, Best Case, Commit, and Closed.

\* Benefits for Sales Reps:

\* Comprehensive View: Reps can see total potential sales, helping them understand their expected performance.

\* Predictive Insights: Provides a better estimation of what they are predicted to win.

\* Implementation Steps:

\* Navigate to Setup > Forecasts Settings.

\* Enable Cumulative Forecast Rollups and select the appropriate forecast categories to include.

Why Other Options Are Less Effective:

\* Option A: Using a formula field may not capture dynamic forecast data across categories and time frames effectively.

\* Option B: Adding the Forecast Summary component provides a snapshot but may not offer the cumulative view desired.

Salesforce Sales Cloud References:

\* Collaborative Forecasts Overview: Salesforce Help - Collaborative Forecasts

\* Enable Cumulative Forecast Rollups: Salesforce Help - Set Up Forecast Rollups

\* Forecast Categories Explained: Understanding forecast categories is essential for accurate forecasting.

By enabling Cumulative Forecast Rollups, Universal Containers can provide its sales reps with a complete picture of their predicted wins over the next quarter, based on all relevant forecast categories.

### 質問 # 113

Each product engineer at Cloud Kicks supports a specific product line. There are five product lines. While sales reps sell all of the company's product lines, sales management wants the appropriate product engineer to be able to automatically view any new Opportunity for their particular product line with Read-Only rights.

What should the consultant do to meet the requirement?

- A. Enable Default Account Teams for each product line.
- B. Create criteria-based opportunity sharing rules for each product line.
- C. Enable Default Opportunity Teams for the Opportunity.

正解: B

解説:

Criteria-based sharing rules allow for automatic sharing of records based on specific criteria, such as product line in this case. By setting up opportunity sharing rules based on the product line, each product engineer can be granted Read-Only access to opportunities that match their assigned product line, ensuring they have visibility into relevant opportunities without manual updates or intervention.

Default Account Teams and Default Opportunity Teams are used to automatically assign predefined teams to records but do not inherently allow for automated sharing based on specific criteria like product lines. These options would also require manual updates to ensure that the correct engineers are assigned, which is less efficient than using criteria-based sharing.

Salesforce Documentation References:

- \* Set Up Opportunity Sharing Rules
- \* Opportunity Sharing and Criteria-Based Sharing Rules

#### 質問 # 114

Cloud Kicks is restructuring its sales teams to align with its product lines. Each sales rep will focus only on the accounts they've been assigned.

Sales reps will run specific product upsell processes.

Which action should the consultant take to support a successful sales team transition?

- **A. Meet with territory sales leadership to design territory assignment rules.**
- B. Meet with sales reps to review products they are assigned and implement Opportunity Teams.
- C. Meet with executive sales leadership to understand the requirements for record sharing.

正解: A

解説:

To support the transition to product-line-based sales teams, the consultant should meet with territory sales leadership to design territory assignment rules. Here's why:

\* Territory Management: Salesforce's Territory Management functionality allows organizations to define rules that assign accounts to specific sales reps based on criteria like product lines. By meeting with leadership, the consultant can ensure that territory assignments align with CK's restructuring goals.

\* Alignment with Sales Strategy: Territory assignment rules can be customized to focus sales reps on the specific accounts they are responsible for, ensuring the reps only see and work on the accounts within their designated territory.

\* Salesforce Best Practices: Engaging with territory leadership ensures that territory assignment rules align with business strategies, helping facilitate a smooth transition and effective realignment of sales teams.

\* References: More details can be found in Salesforce documentation on Enterprise Territory Management, which explains how to create and manage territory assignments effectively.

In summary, meeting with territory sales leadership to design territory assignment rules (Option A) will enable a successful sales team transition by aligning with Cloud Kicks' new sales structure.

#### 質問 # 115

Cloud Kicks is utilizing Advanced Currency Management. The sales director submitted a request to display total amount of all the open opportunities related to the Account page layout.

How should the consultant implement a solution to meet the requirement?

- A. Create a roll-up summary field on the Account object.
- **B. Use a record-triggered flow to set the value on the account.**
- C. Use a custom formula field on the Opportunity object.

正解: B

解説:

Given that Cloud Kicks uses Advanced Currency Management (ACM):

#### 質問 # 116

.....

GoShikenのSales-Con-201問題集の超低い価格に反して、GoShikenに提供される問題集は最高の品質を持っています。

す。そして、もっと重要なのは、GoShikenは質の高いサービスを提供します。望ましい問題集を支払うと、あなたはすぐにそれを得ることができます。GoShikenのサイトはあなたが最も必要なもの、しかもあなたに最適な試験参考書を持っています。Sales-Con-201問題集を購入してから、また一年間の無料更新サービスを得ることもできます。一年以内に、あなたが持っている資料を更新したい限り、GoShikenは最新バージョンのSales-Con-201問題集を捧げます。GoShikenはあなたに最大の利便性を与えるために全力を尽くしています。

**Sales-Con-201模擬対策問題:** <https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Con-201-mondaishu.html>

あなたの夢、Salesforce Sales-Con-201オンライン試験 弊社はお客様の需要を満たすために、三つのバーオンを準備します、SalesforceのSales-Con-201の認定試験証明書を取りたいなら、GoShikenが貴方達を提供した資料をかったら、お得です、Salesforce Sales-Con-201オンライン試験 もちろん、購入前後には、何か質問があれば、ライブチャットとか、メールとか、いつでも弊社に連絡してください、Salesforce認定を取得したい場合は、Sales-Con-201学習教材で時間と労力を大幅に節約できます、弊社のSales-Con-201テストトレントは認定エキスパートを使用し、質問と回答は実際の試験に基づいて入念に選択されます、さあ、ためらわずにGoShikenのSalesforceのSales-Con-201試験トレーニング資料をショッピングカートに入れましょう。

なにが溚の足元まで身体を寄せた軍司が、溚の顔を覗き込みながら二つがくっSales-Con-201ついた状態になっている膝に手をかけた、翔の言葉で、お腹がかなり本格的に空いていることに突然気付いた紗奈、ここはさりげなく誤魔化されてあげる事にした。

## Salesforce Sales-Con-201オンライン試験: Salesforce Certified Sales Cloud Consultant - GoShiken オフィシャルパス認証

あなたの夢、弊社はお客様の需要を満たすために、三つのバーオンを準備します、SalesforceのSales-Con-201の認定試験証明書を取りたいなら、GoShikenが貴方達を提供した資料をかったら、お得です、もちろん、購入前後には、何か質問があれば、ライブチャットとか、メールとか、いつでも弊社に連絡してください。

Salesforce認定を取得したい場合は、Sales-Con-201学習教材で時間と労力を大幅に節約できます。

- Sales-Con-201合格受験記 □ Sales-Con-201模擬練習 □ Sales-Con-201日本語版と英語版 □ ▶ [www.jpctestking.com](http://www.jpctestking.com) ◀にて限定無料の《Sales-Con-201》問題集をダウンロードせよSales-Con-201資格専門知識
- 試験の準備方法-正確なSales-Con-201オンライン試験試験-便利なSales-Con-201模擬対策問題 □ 【[www.goshiken.com](http://www.goshiken.com)】には無料の✓Sales-Con-201 □ ✓ □ 問題集がありますSales-Con-201試験情報
- Sales-Con-201合格問題 □ Sales-Con-201関連復習問題集 □ Sales-Con-201日本語認定 □ □ Sales-Con-201 □ を無料でダウンロード ▶ [www.japancert.com](http://www.japancert.com) □ ウェブサイトを入力するだけSales-Con-201専門トレーニング
- Sales-Con-201試験情報 □ Sales-Con-201資格練習 □ Sales-Con-201日本語版と英語版 □ URL ▶ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □ をコピーして開き、「Sales-Con-201」を検索して無料でダウンロードしてくださいSales-Con-201最新な問題集
- 試験の準備方法-正確なSales-Con-201オンライン試験試験-便利なSales-Con-201模擬対策問題 □ ▶ [www.mogixam.com](http://www.mogixam.com) □ サイトで“Sales-Con-201”の最新問題が使えるSales-Con-201認定資格試験
- 検証するSales-Con-201オンライン試験試験-試験の準備方法-素晴らしいSales-Con-201模擬対策問題 □ ▶ Sales-Con-201 □ □ □ を無料でダウンロード「[www.goshiken.com](http://www.goshiken.com)」で検索するだけSales-Con-201試験概要
- 検証するSales-Con-201オンライン試験試験-試験の準備方法-素晴らしいSales-Con-201模擬対策問題 □ 今すぐ「[www.goshiken.com](http://www.goshiken.com)」で▶ Sales-Con-201 □ を検索して、無料でダウンロードしてくださいSales-Con-201日本語認定
- Sales-Con-201試験の準備方法 | 検証するSales-Con-201オンライン試験試験 | 真実的なSalesforce Certified Sales Cloud Consultant模擬対策問題 □ ウェブサイト □ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □ を開き、⇒ Sales-Con-201 ⇐ を検索して無料でダウンロードしてくださいSales-Con-201日本語認定
- 素晴らしいSales-Con-201オンライン試験試験-試験の準備方法-ハイパスレートのSales-Con-201模擬対策問題 □ Open Webサイト ▶ [www.jpexam.com](http://www.jpexam.com) □ 検索★ Sales-Con-201 □ ★ □ 無料ダウンロードSales-Con-201更新版
- Sales-Con-201試験の準備方法 | 検証するSales-Con-201オンライン試験試験 | 真実的なSalesforce Certified Sales Cloud Consultant模擬対策問題 □ 「Sales-Con-201」を無料でダウンロード ▶ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □ ウェブサイトを入力するだけSales-Con-201試験概要
- Sales-Con-201更新版 □ Sales-Con-201基礎問題集 □ Sales-Con-201試験情報 □ ウェブサイト □ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □ から ▶ Sales-Con-201 ◀ を開いて検索し、無料でダウンロードしてくださいSales-Con-201専門トレーニング
- [bookmarkcolumn.com](http://bookmarkcolumn.com), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), [marcnyjj690473.bloggactif.com](http://marcnyjj690473.bloggactif.com), [qasimzadg787877.bloggerchest.com](http://qasimzadg787877.bloggerchest.com), [berthavqc981419.bloginder.com](http://berthavqc981419.bloginder.com), [top10bookmark.com](http://top10bookmark.com), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), [nannieso480134.ourcodeblog.com](http://nannieso480134.ourcodeblog.com)

craigsdey610881.p2blogs.com, mediajx.com, Disposable vapes

BONUS!!! GoShiken Sales-Con-201ダンプの一部を無料でダウンロード: <https://drive.google.com/open?id=1bxQSFmjI0IQseJ9LdpBjN3WjCSl5zg3o>