

完璧なSales-Cloud-Consultant関連合格問題 &合格ス ムーズSales-Cloud-Consultant試験問題解説集 | 効率的 なSales-Cloud-Consultantテスト内容Salesforce Certified Sales Cloud Consultant



2025年MogiExamの最新Sales-Cloud-Consultant PDFダンプおよびSales-Cloud-Consultant試験エンジンの無料共有: <https://drive.google.com/open?id=1fRXYW-EwUMMwmngzZ8iZ8kIx6zGP4YBCi>

お客様はSales-Cloud-Consultantを購入した前に、我々のウェブサイトでSales-Cloud-Consultant問題集のサンプルを無料でダウンロードして自分の要求と一致するかどうか確認することができます。先行販売サービスは言うまでもなく、MogiExamのアフターサービスはお客様の販売者への評価の基準だと思います。お客様の利益を保証するために、完全的なアフターサービスは必要となります。我々の提供するSales-Cloud-Consultantのアフターサービスは一年の無料更新と半年以内の失敗返金ということです。

Salesforce Sales-Cloud-Consultant Certification Examは、セールスクラウドアプリケーション、マーケティングオートメーション、リード管理、予測など、幅広いトピックをカバーしています。この試験は、セールスクラウドソリューションに関する候補者の知識と、この知識を実際のシナリオに適用する能力をテストするように設計されています。この試験では、105分以内に回答する必要がある60の複数選択の質問で構成されており、合格スコアは68%です。

Salesforce Sales-Cloud-Consultant認定試験は、いくつかのセクションに分かれており、それぞれがセールスクラウドの実装の特定の分野に焦点を当てています。これらのセクションには、販売クラウドソリューションの設計、実装戦略、販売クラウド構成、販売クラウド分析が含まれます。各セクションは、候補者の販売クラウドプラットフォームに関する知識と理解、および実際のシナリオで販売クラウドソリューションを実装する能力をテストするように設計されています。

Salesforce Sales-Cloud-Consultant 認定を取得することで、求職機会の増加、高い収益性、Salesforce Sales Cloud の専門家としての認知など、さまざまなキャリア上のメリットが得られます。また、認定された専門家は、Salesforce コミュニティ内での独占的なリソースやネットワーク機会にアクセスできるため、営業やCRMの最新のトレンドやベストプラクティスについて最新情報を把握するのに役立ちます。全体的に、Salesforce Sales-Cloud-Consultant 認定は、営業やCRM分野でキャリアを進めたい人にとって、貴重な資格です。

>> Sales-Cloud-Consultant関連合格問題 <<

一番新しい Sales-Cloud-Consultant 教科書の決定版

一回だけでSalesforceのSales-Cloud-Consultant試験に合格したい？ MogiExamは君の欲求を満たすために存在するのです。MogiExamは君にとってベストな選択になります。ここには、私たちは君の需要に応じます。MogiExamのSalesforceのSales-Cloud-Consultant問題集を購入したら、私たちは君のために、一年間無料で更新サービスを提供

することができます。もし不合格になったら、私たちは全額返金することを保証します。

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant 認定 Sales-Cloud-Consultant 試験問題 (Q155-Q160):

質問 # 155

UC requires that account plans be created for all accounts. The account plans have been set up as a custom object with a lookup relationship. The sharing model is private for account plans. UC would like to assign the same access to the account plan record as to the associated account. What solution should a consultant recommend for these scenarios?

- A. Create sales team users with read access to the account plans object.
- B. Apply manual sharing to the account owner after each account plans record is created.
- **C. Modify the account plans object to be in a master-detail relationship with accounts.**
- D. Create a trigger on account plans that adds a manual share automatically to the account owner.

正解: C

質問 # 156

How do territories affect forecasts?

正解:

解説:

When you enable territory management for your organization, your forecast data is derived from the opportunities that are associated with the accounts in your territories.

Users will have a different forecast for each territory to which they are assigned.

質問 # 157

The Cloud Kicks IT team wants to enable person Accounts in its Salesforce org. Which three prerequisites must be met before the Consultant can enable person Accounts? Choose 3 answers

- **A. User profiles with read access to Accounts also have read access to Contacts.**
- B. The Organization-wide Default for both Accounts and Contacts have been set to Public Read/Write.
- C. The Cloud Kicks Salesforce Community has been disabled to allow person Account self-registration in the future.
- **D. At least one record type has been created for Accounts.**
- **E. The Organization-wide Default for Contacts has been set to Controlled by Parent.**

正解: A、D、E

質問 # 158

Universal Containers sells products that require frequent collaboration with the same team of individuals who play a key role in closing deals. The lead sales representative determines the level of access for each of the collaborating team members on an opportunity.

Which solution should a consultant recommend to facilitate the collaboration of the lead sales representative and team members?

- A. Enable Chatter to have the lead sales representative facilitate collaboration through sales team swarming.
- **B. Configure default opportunity teams for all lead sales representatives with team selling enabled.**
- C. Create public groups for extended team members and allow the sales representative to assign manual sharing on their opportunities.
- D. Define a sharing rule for each lead sales representative to assign appropriate access for all extended team members.

正解: B

質問 # 159

- A. Implement Salesforce Connect to create Leads in Salesforce from the Cloud Kicks website.
- B. Implement the REST web service API to send Leads from the Cloud Kicks website to Salesforce.
- C. Implement Web-to-Lead to create Leads in Salesforce from the Cloud Kicks website.
- D. Implement the SOAP web service API to send Leads from the Cloud Kicks website to Salesforce.

質問 # 160

• • • • •

Sales-Cloud-Consultant試験問題解説集: <https://www.mogiexam.com/Sales-Cloud-Consultant-exam.html>

- [illegible]

myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, www.stes.tyc.edu.tw, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt,
myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt,
myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt,
myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt,
myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt,
myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, Disposable vapes

無料でクラウドストレージから最新のMogiExam Sales-Cloud-Consultant PDFダンプをダウンロードする：
<https://drive.google.com/open?id=1fRXYW-EwUMMwmngzZ8iZ8kIx6zGP4YBCi>