

Sales-Con-201 Pass Dumps & PassGuide Sales-Con-201 Prüfung & Sales-Con-201 Guide



Sie haben schon die Prüfungsmaterialien zur Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierung von Fast2test gesehen. Es ist doch Zeit, eine Wahl zu treffen. Sie können auch andere Produkte wählen, aber unser Fast2test wird Ihnen die größten Interessen bringen. Mit Fast2test werden Sie eine glänzende Zukunft haben, eine bessere Berufsaussichten in der IT-Branche haben und effizient arbeiten.

In der Gesellschaft, wo es so viele Talent gibt, stehen Sie unter dem Druck? Egal welche hohe Qualifikation Sie besitzen, kann die Qualifikation doch Ihre Fähigkeiten nicht bedeuten. Qualifikationen ist nur ein Sprungbrett und Stärke ist der Eckpfeiler, der Ihre Position verstärkt. Die Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung ist eine beliebte IT-Zertifizierung. Viele Leute wollen das Sales-Con-201 Zertifikat bekommen, so dass sie ihre Karriere machen können. Die Schulungsunterlagen zur Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung von Fast2test sind ein gutes Schulungsinstrument, das Ihnen hilft, die Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung zu bestehen. Mit diesem Zertifikat können Sie international akzeptiert werden. Dann brauchen Sie sich nicht mehr zu fürchten, vom Boss gekündigt zu werden.

>> Sales-Con-201 Testfragen <<

Salesforce Sales-Con-201 Lernressourcen & Sales-Con-201 Fragen Antworten

Fast2test steht Ihnen ein umfassendes und zuverlässiges Konzept zur Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung zur Verfügung. Unser Konzept bietet Ihnen eine 100%-Pass-Garantie. Außerdem bieten wir Ihnen einen einjährigen kostenlosen Update-Service. Sie können im Internet kostenlos die Software und Prüfungsfragen und Antworten zur Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung als Probe herunterladen.

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant Sales-Con-201 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q23-Q28):

23. Frage

Universal Containers (UC) has Account and Contact data it wants to migrate to Sales Cloud. The data comes from several sources and the data quality is unknown. The consultant wants to assess the entire data set for quality prior to loading it to production without impacting UC's current operations. The consultant recommends using a Full Copy sandbox as an initial step.

Which Sales Cloud feature should the consultant use to support this approach?

- A. External IDs
- B. Import Wizard
- C. Duplicate Jobs

Antwort: C

Begründung:

When migrating data to Sales Cloud, especially from various sources with potentially unknown data quality, Duplicate Jobs are useful for assessing and managing duplicates within Salesforce. Duplicate Jobs allow consultants to identify duplicate records across

the data set before loading it into production.

Using Duplicate Jobs for Data Quality Assessment: Duplicate Jobs can run against imported data in a sandbox environment to identify and report potential duplicate records, allowing for cleansing and merging as necessary.

Ensuring Clean Data Migration: This method enables data assessment and cleanup without impacting the live system, which is essential for maintaining operations while ensuring data quality.

Option A (Import Wizard) is more suited for small-scale imports, and Option C (External IDs) are mainly for data relationships rather than quality assessment. Salesforce's Duplicate Management documentation provides more insights on using Duplicate Jobs for data quality checks.

24. Frage

Cloud Kicks (CK) has implemented different sales stages across its varied product lines. CK wants to deploy Collaborative Forecasts to all sales users.

What should a consultant consider when rolling out forecast?

- A. Single Category or Cumulative Forecast Rollup should be defined.
- B. Opportunity Splits must be enabled at the same time.
- C. Multiple Forecast Types must be created and activated.

Antwort: A

Begründung:

When deploying Collaborative Forecasts with varied sales stages across product lines, creating and activating multiple Forecast Types is essential. Here's why:

* Multiple Forecast Types for Different Product Lines: With different sales stages across product lines, each product line may require a unique forecast type to reflect its distinct stages. Salesforce allows the creation of multiple forecast types, which can be configured to cater to specific sales processes.

* Accurate Forecasting: By setting up multiple forecast types, Cloud Kicks can ensure that forecasts align with the unique sales processes for each product line, enabling accurate and actionable forecasting.

* Salesforce Best Practices: Salesforce recommends defining multiple forecast types when organizations have varied sales stages, as this allows for customized forecast management that aligns with business requirements.

* References: Salesforce's documentation on Collaborative Forecasts outlines the process of configuring multiple forecast types and how to manage them.

In summary, creating and activating multiple Forecast Types (Option B) is necessary to accurately roll out forecasts across varied product lines at Cloud Kicks.

25. Frage

At a kickoff meeting for a new project, a consultant starts gathering information to be used in the project implementation plan.

They ask the participants to define what project success will look like.

Which strategy is the consultant using?

- A. Design Direction
- B. Discovery
- C. Challenge Framing

Antwort: B

Begründung:

During the Discovery phase, consultants gather information to understand the client's requirements, challenges, and goals. By asking participants to define what project success looks like, the consultant is conducting discovery to establish clear objectives and align the implementation with the client's expectations.

This approach helps ensure that the solution will meet the client's needs and supports setting measurable goals for the project.

Design Direction and Challenge Framing are useful strategies, but they occur after the Discovery phase, once the initial understanding of goals and challenges is established.

Salesforce Documentation References:

* Salesforce Discovery Process

* Consulting Engagement Phases

26. Frage

Cloud Kicks has a large remote sales department working in many different locations. Management wants greater visibility into the opportunities in progress with their respective teams. They also want to receive emails when opportunities reach key metrics (for example, stage progression) or a high probability. However, they want to control the frequency of their emails. Which solution should a consultant recommend?

- A. Create a report filtering for the criteria and allow managers to subscribe to the report.
- B. Subscribe to Chatter Feed Tracking to receive updates.
- **C. Define a record-triggered flow when the stage is updated to new values.**

Antwort: C

Begründung:

Subscribing to a report allows managers to receive scheduled emails that summarize key metrics and track changes on opportunities. In this scenario, managers can configure report subscriptions to include criteria such as stage progression or probability thresholds. Additionally, they can control the frequency of these email notifications to suit their needs. This provides a practical solution for Cloud Kicks' management to monitor opportunity progress without requiring constant, real-time alerts. For more information on report subscriptions, see: Salesforce Report Subscriptions.

27. Frage

Universal Containers is analyzing data to identify gaps, and wants to know which Accounts with open Opportunities are missing Contacts.

What should a consultant recommend to build this report?

- A. Reporting snapshot
- B. Roll-up summary field
- **C. Cross filter**

Antwort: C

Begründung:

To identify accounts with open opportunities that are missing contacts, using a cross filter in Salesforce reports is the most effective approach. Cross filters allow for filtering records based on related objects, such as showing Accounts with open Opportunities that lack associated Contacts. This method provides a clear and actionable report that highlights data gaps directly relevant to Universal Containers' analysis needs, enabling them to address these gaps more efficiently.

28. Frage

.....

Heutzutage herrscht in der IT-Branche ein heftiger Konkurrenz. Die Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung wird Ihnen helfen, in der IT-Branche immer konkurrenzfähig zu bleiben. Im Fast2test können Sie die Trainingsmaterialien für Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung bekommen. Unser Eliteteam wird Ihnen die richtigen und genauen Trainingsmaterialien für die Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung bieten. Per die Lernmaterialien und die Examenübungen-und fragen von Fast2test versprechen wir Ihnen, dass Sie die Prüfung beim ersten Versuch bestehen können, ohne dass Sie viel Zeit und Energie fürs Lernen verwenden.

Sales-Con-201 Lernressourcen: <https://de.fast2test.com/Sales-Con-201-premium-file.html>

Die Schulungsunterlagen zur Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung von Fast2test stellen Ihnen unterschiedliche logische Themen vor, Salesforce Sales-Con-201 Testfragen Auch Ihre Informationen werden streng und sicher gespeichert, deswegen brauchen Sie sich nicht zu sorgen, Unsere IT-Experten und zertifizierten Trainer nutzen ihre langjährige Erfahrung und ihr Fachwissen, um das Studium von Sales-Con-201 examcollection braindumps für viele Jahre und schließlich die besten Trainingsmaterialien über die Salesforce Certified Sales Cloud Consultant echte Prüfung zu machen, Salesforce Sales-Con-201 Testfragen Ich glaube, alle wissen das.

Dies ist besonders wichtig, da Mitarbeiter Sales-Con-201 die Zeit von zu Hause und im Büro außerhalb der Netzwerk-Firewall basierend auf der Zeit zuweisen und sie dann intern wieder Sales-Con-201 Zertifizierungsantworten zuweisen können, wodurch Unternehmensdaten immer wieder zurückgebracht werden.

- [illegible]