

真実的なSalesforce Sales-101最新受験攻略 &合格スムーズSales-101日本語版参考書 | 便利なSales-101最新関連参考書



ちなみに、Pass4Test Sales-101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：
す：https://drive.google.com/open?id=1zSSbTEG4P5Th5rvzcSiLLJO_P3C7RrRm

だれでも成功したいのです。IT業界で働いているあなたはSalesforceのSales-101試験の重要性を知っているでしょう。SalesforceのSales-101試験に参加する人はますます多くなっています。競争がこのように激しい状況で勝つためにどうしますか。ふさわしいアシスタントを選ぶのは一番重要なのです。Pass4TestはSalesforceのSales-101試験を長い時間で研究しますので、この試験を深く理解しています。我々提供するSalesforceのSales-101ソフトであなたはきっと試験に合格できます。

自分のIT業界での発展を希望したら、SalesforceのSales-101試験に合格する必要があります。SalesforceのSales-101試験はいくつ難しくても文句を言わないで、我々Pass4Testの提供する資料を通して、あなたはSalesforceのSales-101試験に合格することができます。SalesforceのSales-101試験を準備しているあなたに試験に合格させるために、我々Pass4Testは模擬試験ソフトを更新し続けています。

>> Sales-101最新受験攻略 <<

Salesforce Sales-101日本語版参考書、Sales-101最新関連参考書

最も少ない時間とお金でSalesforce Sales-101認定試験に高いポイントを取得したいですか。短時間で一度に本当の認定試験に高いポイントを取得したいなら、我々Pass4TestのSalesforce Sales-101日本語対策問題集は絶対にあなたへの最善なオプションです。このいいチャンスを把握して、Pass4TestのSales-101試験問題集の無料デモをダウンロードして勉強しましょう。

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">顧客エンゲージメント：このセクションでは、営業担当者のスキルを評価します。ソートリーダーシップによる信頼の構築、複数のタッチポイントを活用した関心喚起、そして顧客ニーズに合わせたソリューションの提供に焦点を当てています。また、顧客との関係を育み、製品導入を促進して価値を最大化することの重要性も強調します。
トピック 2	<ul style="list-style-type: none">パイプライン管理：このセクションでは、営業担当者のスキルを評価します。パイプラインの新規機会の創出、パイプラインの健全性の分析、データの整合性の確保などが含まれます。また、営業ステージ全体の進捗状況のモニタリングと顧客との関連性の向上についても取り上げます。

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。
トピック 4	<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。

Salesforce Certified Sales Foundations 認定 Sales-101 試験問題 (Q84-Q89):

質問 # 84

How can a sales representative begin a confirming question?

- A. "Tell me more about..."
- B. "What do you mean when...!"
- C. "What I hear you saying is..."

正解: C

解説:

"What I hear you saying is..." is a way to begin a confirming question. A confirming question is a question that helps to verify or validate what the customer says or means. A confirming question helps to show understanding, empathy, and respect for the customer's concerns, as well as to avoid confusion, misunderstanding, or miscommunication. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/sales-questions/#sales-questions-types>

質問 # 85

A sales representative's existing customer is opening offices in new regions. What should the sales rep focus on to increase the contract value?

- A. Efficiency target
- B. Expansion target
- C. Growth target

正解: B

解説:

Expansion target is the best answer because it refers to the opportunity to sell more products or services to an existing customer who is growing their business or entering new markets. The sales rep should focus on understanding the customer's needs and goals in the new regions, and offer solutions that can help them achieve them. Efficiency target and growth target are not relevant to this scenario, because they are related to the sales rep's own performance and objectives, not the customer's. Efficiency target is about improving the sales rep's productivity and effectiveness, while growth target is about acquiring new customers or increasing market share. References: Certification - Sales Representative - Trailhead, [Sales Rep Training: Prepare Your Team to Sell Successfully - Trailhead]

質問 # 86

Universal Containers (UC) is starting its third fiscal quarter and wants to ensure its sales representatives' territory plans will be successful. Which activity should UC and its sales reps review mid-year to ensure success?

- A. Change plans to provide a fresh view on each account.
- B. Survey the sales team and get recommendations.
- C. Assess prospect and account quality to prioritize leads.

正解: C

解説:

Assessing prospect and account quality to prioritize leads is an activity that can help ensure sales success mid-year by focusing on the most promising opportunities and allocating resources accordingly. Assessing prospect and account quality involves evaluating factors such as fit, interest, urgency, and authority, and ranking leads based on their likelihood and readiness to buy. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/lead-generation/#lead-generation-strategies>

質問 # 87

How can a sales representative best identify a customer's challenges and initiatives?

- A. Ask "yes" or "no" questions to make the discussion efficient.
- B. Present an overview of new products their company has brought to market.
- C. Elicit detailed responses by asking open-ended questions during meetings.

正解: C

解説:

Asking open-ended questions is a key skill for sales representatives, as it allows them to uncover the customer's challenges and initiatives, as well as their goals, needs, and pain points. Open-ended questions are those that cannot be answered with a simple "yes" or "no", but require the customer to provide more information and explanation. For example, instead of asking "Are you happy with your current solution?", a sales rep can ask

"What are the main challenges you are facing with your current solution?" or "How does your current solution help you achieve your goals?" By eliciting detailed responses, the sales rep can gain a deeper understanding of the customer's situation, identify opportunities to add value, and tailor their solution accordingly. References:

* Sales Rep Training: Prepare Your Team to Sell Successfully, unit "Ask Open-Ended Questions to Uncover Customer Needs".

* Cert Prep: Salesforce Certified Sales Representative, unit "Use Discovery to Understand Customer Needs".

質問 # 88

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

正解: C

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 # 89

.....

あなたはIT職員ですか。今年で一番人気があるIT認証試験に申し込みましたか。もし「はい」と答えてくれたら、あなたはラッキーですよ。Pass4TestのSalesforceのSales-101トレーニング資料はあなたが100パーセント試験に合格することを保証しますから。これは絶対に真実なことです。IT業種でより高いレベルに行きたいのなら、Pass4Testを選ぶのは間違いなく選択です。当社のトレーニング資料はあなたが全てのIT認証試験に合格することを助けます。しかも値段が手頃です。信じないことはしないでください。Pass4Testを利用したら分かります。

Sales-101日本語版参考書: <https://www.pass4test.jp/Sales-101.html>

- 試験Sales-101最新受験攻略 - 最高のSales-101日本語版参考書 | 大人気Sales-101最新関連参考書 □ Open Web サイト □ www.passtest.jp □ 検索 ▶ Sales-101 □ 無料ダウンロードSales-101ファンデーション
- Sales-101合格率 □ Sales-101赤本合格率 □ Sales-101試験資料 □ ⇒ www.goshiken.com □ □ □ サイトにて最新 ⇒ Sales-101 □ □ □ 問題集をダウンロードSales-101日本語サンプル
- Sales-101赤本合格率 □ Sales-101勉強の資料 □ Sales-101日本語サンプル □ [www.passtest.jp] を入力して ✓ 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
- 信頼的なSales-101最新受験攻略 - 合格スムーズSales-101日本語版参考書 | 大人気Sales-101最新関連参考書 □ □ ⇒ www.goshiken.com ⇐ サイトにて ▷ Sales-101 ◁ 問題集を無料で使おうSales-101復習資料
- Sales-101試験番号 □ Sales-101テスト参考書 □ Sales-101日本語解説集 □ (www.xhs1991.com) で ▶ Sales-101 □ を検索して、無料でダウンロードしてくださいSales-101赤本合格率
- 試験Sales-101最新受験攻略 - 最高のSales-101日本語版参考書 | 大人気Sales-101最新関連参考書 □ 最新[Sales-101] 問題集ファイルは【 www.goshiken.com 】にて検索Sales-101受験練習参考書
- Sales-101受験対策 □ Sales-101資格講座 □ Sales-101受験内容 □ ⇒ www.shikenpass.com □ □ □ を入力して { Sales-101 } を検索し、無料でダウンロードしてくださいSales-101ファンデーション
- Sales-101復習資料 □ Sales-101日本語解説集 □ Sales-101受験内容 □ 今すぐ ⇒ www.goshiken.com □ で “Sales-101” を検索して、無料でダウンロードしてくださいSales-101受験対策
- Sales-101合格率 □ Sales-101日本語解説集 □ Sales-101過去問無料 □ ▷ www.japancert.com ◁ を開いて ▶ Sales-101 ◁ を検索し、試験資料を無料でダウンロードしてくださいSales-101ファンデーション
- Sales-101模擬試験問題集 □ Sales-101試験資料 □ Sales-101受験内容 □ □ Sales-101 □ を無料でダウンロード □ www.goshiken.com □ ウェブサイトを入力するだけSales-101資格練習
- Sales-101テスト参考書 □ Sales-101日本語サンプル □ Sales-101復習問題集 □ 「 www.shikenpass.com 」で (Sales-101) を検索して、無料でダウンロードしてくださいSales-101資格練習
- bookmarksurl.com, jaynhob560140.webbuzzfeed.com, tedkkn885771.blogdun.com, whitebookmarks.com, kariniwvr434386.activablog.com, www.stes.tyc.edu.tw, caoimhevsmf922219.wikievia.com, www.stes.tyc.edu.tw, susanilpq878232.goabroadblog.com, www.stes.tyc.edu.tw, Disposable vapes

P.S.Pass4TestがGoogle Driveで共有している無料の2026 Salesforce Sales-101ダンプ: https://drive.google.com/open?id=1zSSbTEG4P5Th5rvzcSiLlJO_P3C7RrRm