

Die seit kurzem aktuellsten Salesforce Sales-Admn-202 Prüfungsunterlagen, 100% Garantie für Ihen Erfolg in der Prüfungen!

SAP C_IBP_2305 SAP Certified Application Associate - SAP IBP for Supply Chain (2305)



Die seit kurzem aktuellsten SAP C_IBP_2305 Prüfungsunterlagen, 100% Garantie für Ihen Erfolg in der Prüfungen!

Seit langem bieten wir DeutschPrüfung vielfältige neueste Prüfungsunterlagen zur SAP C_IBP_2305 Zertifizierungsprüfung. Zum Beispiel sind SAP C_IBP_2305 Dumps von DeutschPrüfung laut der neuesten IT-Zertifizierungsprüfung geschaffen. Wir können Ihnen die neusten Informationen über die SAP C_IBP_2305 Prüfungen anbieten. Die Unterlagen beinhalten die veränderten Informationen und die neue Prüfungsfragensformen. So wenn Sie IT-Zertifizierungsprüfung ablegen wollen, sollen Sie am besten die Unterlagen von DeutschPrüfung. Damit können Sie sich besser auf die SAP C_IBP_2305 Prüfungen vorbereiten.

Wenn Sie die Ziertifizierungsprüfung für SAP C_IBP_2305 einmalig bestehen oder Ihre IT-Fähigkeiten erhöhen wollen, ist DeutschPrüfung Ihre beste Wahl. Nach langjährigen Bemühungen beträgt die Bestehensrate derSAP C_IBP_2305 Prüfung bereits 100%. Unsere Schulungsunterlagen zur SAP C_IBP_2305 Prüfung enthalten vollständige und grenzlose Dumps, mit den Sie ganz einfach die C_IBP_2305 Prüfung bestehen können.

>> C_IBP_2305 Antworten <<

C_IBP_2305 Online Praxisprüfung - C_IBP_2305 Prüfungs

Wenn Sie die neuesten und genauesten Prüfungsfragen zur SAP C_IBP_2305 Zertifizierungsprüfung von DeutschPrüfung wählen, ist der Erfolg nicht weit entfernt.

SAP Certified Application Associate - SAP IBP for Supply Chain (2305) C_IBP_2305 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q74-Q79):

74. Frage
Time profiles are made out of levels, and levels are made out of periods.Which ways can SAP IBP identify profiles and periods?Note: There are 2 correct answers to this question.

Die seit kurzem aktuellsten SAP C_IBP_2305 Prüfungsunterlagen, 100% Garantie für Ihen Erfolg in der Prüfungen!

2026 Die neuesten ExamFragen Sales-Admn-202 PDF-Versionen Prüfungsfragen und Sales-Admn-202 Fragen und Antworten sind kostenlos verfügbar: <https://drive.google.com/open?id=1LNDJvLdPKSa7iX3004JTL3zYKB6fLhj8>

Salesforce Sales-Admn-202 Examenskandidaten alle wissen, dass Salesforce Sales-Admn-202 Prüfung ist nicht leicht zu bestehen. Aber es ist auch der einzige Weg zum Erfolg, so dass sie die Prüfung ablegen müssen. Um Ihre Berufsaussichten zu verbessern, müssen Sie diese Zertifizierungsprüfung bestehen. Die Prüfungsfragen und Antworten zur Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierung von ExamFragen enthalten verschiedene gezielte und breite Wissensgebiete. Es gibt keine anderen Bücher oder Materialien, die ihr überlegen sind. ExamFragen wird sicher Ihnen helfen, diese Salesforce Sales-Admn-202 Prüfung zu bestehen. Die Untersuchung zeigt sich, dass die Erfolgsquote von ExamFragen 100% beträgt. ExamFragen ist die einzige Methode, die Ihnen zum Bestehen der Salesforce Sales-Admn-202 Prüfung hilft. Wenn Sie ExamFragen wählen, wartet eine schöne Zukunft auf Sie da.

Salesforce Sales-Admn-202 Prüfungsplan:

Thema	Einzelheiten

Thema 1	• Pricing: This section of the exam measures skills of Salesforce Administrators and covers choosing and applying the right pricing strategies such as Discount Schedules, Block Prices, Contracted Prices, subscription models, and percent-of-total. It also includes determining the expected outcomes of different pricing methods.
Thema 2	• Product Selection: This section of the exam measures skills of Salesforce Administrators and covers enabling product selection through tools like Search Filters, field sets, and Custom Actions. It ensures that users can easily find and configure products to match business needs.
Thema 3	• CPQ Platform: This section of the exam measures skills of Salesforce Administrators and covers designing, configuring, and troubleshooting Price Rules using lookup objects and formulas. It involves applying knowledge of the quote calculation sequence, permissions, record types, field sets, and page layouts. It also tests understanding of CPQ data flow across objects, localization and multi-currency setup, package-level settings, and how the CPQ managed package integrates within a Salesforce org.
Thema 4	• Orders, Contracts, Amendments, and Renewals: This section of the exam measures skills of Salesforce Consultants and covers understanding the data required for generating Orders and Contracts. It also involves creating renewal and amendment quotes, and deciding when to use Orders, Contracts, Subscriptions, and Assets to satisfy customer and business processes.
Thema 5	• Approvals: This section of the exam measures skills of Salesforce Consultants and covers selecting and setting up native or Advanced Approvals. It ensures that approval processes meet business needs and align with quoting workflows.
Thema 6	• Products: This section of the exam measures skills of Salesforce Administrators and covers setting up Products, Price Books, and Price Book Entries. It evaluates understanding of how the product catalog impacts CPQ data flow and the overall quoting process.

>> Sales-Admn-202 Fragen Antworten <<

Sales-Admn-202 PrüfungGuide, Salesforce Sales-Admn-202 Zertifikat - Salesforce Certified CPQ Administrator

Die Schulungsunterlagen zur Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierungsprüfung von ExamFragen werden Ihnen nicht nur Energie und Ressourcen, sondern auch viel Zeit ersparen. Denn normalerweise müssen Sie einige Monate verwenden, um sich auf die Prüfung vorzubereiten. So, was Sie tun sollen, ist die Schulungsunterlagen zur Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierungsprüfung von ExamFragen zu kaufen und somit das Zertifikat erhalten. Unser ExamFragen wird Ihnen helfen, die relevanten Kenntnisse und Erfahrungen zu bekommen. Wir bieten Ihnen auch ein ausführliches Prüfungsziel. Mit ExamFragen können Sie die Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierungsprüfung einfach bestehen.

Salesforce Certified CPQ Administrator Sales-Admn-202 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q85-Q90):

85. Frage

An admin has created a text field Configuration Attribute for Bundle A. The admin wants the attribute to start with a dynamic value the moment the configuration page loads.

Which steps should the admin take to meet this requirement?

- **A. Create a Process Builder to update the Product Option field that is used for the ConfigurationAttribute value. Set the process to trigger upon new record creation.**
- B. Create a Price Rule to target the Product Option field that is used for Configuration Attribute to give it a value. Ensure the end user selects Apply Rules in the Configurator.
- C. Create a formula text field on the Quote, constructing the formula to return the desired default value. Update the Configuration Attribute Default Field to identify the Quote formula field.
- D. Create a text field on the Quote Line object with the same API name as the Configuration Attribute field. Create a Price Rule to target the Quote Line field to give it a value.

Antwort: A

Begründung:

Requirement: Populate a Configuration Attribute with a dynamic value when the configurator page loads.

Solution Mechanics:

- * Process Builder can be used to dynamically set values on records based on predefined logic.
- * By targeting the Product Option field, which maps to the Configuration Attribute, Process Builder ensures that the value is set upon record creation.

Steps to Implement:

- * Create a new Process Builder.
- * Trigger on the creation of the Quote Line record (or related record based on Configuration Attribute setup).
- * Define criteria to determine the dynamic value.
- * Use the Update Records action to populate the Product Option field with the default value.

Advantages of Process Builder:

- * Allows for dynamic and conditional logic.
- * Automates the default value population without user intervention.

Testing and Validation:

- * Create a test bundle with the Configuration Attribute.
- * Load the configurator and verify that the attribute is pre-populated.

86. Frage

Product A is a Product Option in a bundle and has a Price Book price of \$100. When Product A is selected and its quantity is greater than 10, its price falls to \$50.

The Admin decides to use a Price Rule targeting the Configurator to implement this price change.

Which minimum set of Price Conditions and Price Actions should the Admin create for this Price Rule?

- A. One Price Condition verifying that the SBQQ__ProductName__c field on the Product Option object is equal to "Product A". One Price Condition using a Summary Variable summing up the quantity of Product A to verify that this Summary Variable is greater than 10. One Price Action to inject the value 50 into Unit Price field.
- B. One Price Condition using a Summary Variable counting Product A to verify that Product A is selected. One Price Condition using a Summary Variable summing up the quantity of Product A to verify that this Summary Variable is greater than 10. One Price Action to inject the value 50 into the Unit Price field.
- C. One Price Condition using a Summary Variable counting Product A to verify that Product A is selected. One Price Action to inject the value 10 into the Quantity field. One Price Action to inject the value 50 into the Unit Price field.
- D. One Price Condition using a Summary Variable summing up the quantity of Product A to verify that this Summary Variable is greater than 10. One Price Action to inject the value 10 into the Quantity field. One Price Action to inject the value 50 into the Unit Price field.

Antwort: A

Begründung:

* Requirement:

* Implement a price change for Product A when its quantity exceeds 10.

* Solution:

* Price Conditions:

* Verify that the product is Product A.

* Check that the quantity of Product A exceeds 10 using a Summary Variable.

* Price Action:

* Inject the value \$50 into the Unit Price field for Product A.

* Why Other Options Are Incorrect:

* B, C, D: These options involve unnecessary actions, such as injecting values into the Quantity field, which is unrelated to the requirement.

* Salesforce CPQ Reference:

* Configuring Price Rules with Conditions and Actions for specific scenarios .

87. Frage

Universal Containers requires a subset of products to be viewed based on a button on the Quote Line Editor.

Which Salesforce CPQ functionality will satisfy this requirement?

- A. Product Rules of filter type
- B. Custom page security plug-In script
- **C. Custom Action with Search Filter**
- D. Price Rules

Antwort: C

Begründung:

Requirement:

* To allow sales reps to view a subset of products via a button in the Quote Line Editor.

Solution:

* A Custom Action with a Search Filter is configured to dynamically limit the displayed products.

Mechanism:

* The Custom Action triggers the Product Selection process, with the Search Filter applying criteria to display only the desired subset of products.

Salesforce CPQ Reference:

* Custom Actions and Search Filters are documented as the preferred method to customize product visibility in the Product Selection process .

88. Frage

Universal Containers has a single Price Book for several currencies. The Admin is creating a Primary Quote from an Opportunity and notices the Quote inherits the Price Book from the Opportunity.

Which Product will be available within the Product Selection page?

- A. All Products with Price Book Entries when Dated Exchange Rates are enabled.
- B. All Products with Price Book Entries in all Active Currencies.
- **C. All Products with Price Book Entries in the Opportunity/Quote Currency.**
- D. All Products with Price Book Entries with a positive Price.

Antwort: C

Begründung:

Requirement:

* Ensure that products available for selection are filtered by the Quote's currency.

Solution:

* CPQ filters products based on the Price Book Entries associated with the Opportunity/Quote's currency.

Why Other Options Are Incorrect:

* A: Active currencies do not determine product availability.

* B: Dated Exchange Rates do not affect product selection directly.

* C: Products with a zero Pricebook Entry are not valid for selection.

Salesforce CPQ Reference:

* Multi-currency product selection is documented in CPQ Multi-Currency Configuration .

89. Frage

Users at Universal Containers want to know how Approval requests will be routed prior to submitting a Quote for approval.

How can the admin meet this requirement?

- A. Using Native Approvals, build a custom Visualforce Page to display the Approval Process for the Quote.
- **B. Using Advanced Approvals, place the Preview Approval button on the Quote page layout.**
- C. Using Native Approvals, build a custom button to display the approval matrix to users.
- D. Using Advanced Approvals, build a custom Visualforce Page to display the Approval Chains for the Quote.

Antwort: B

Begründung:

Requirement:

* Sales reps need visibility into the Approval Chain before submitting a Quote for approval.

Solution:

* The Preview Approval button in Advanced Approvals allows users to view the Approval Chain directly from the Quote page.

Why Other Options Are Incorrect:

* A and C: Building custom Visualforce pages is unnecessary with Advanced Approvals.

* D: Native Approvals do not offer a built-in preview feature.

Salesforce CPQ Reference:

* Advanced Approvals functionality, including the Preview Approval button, is detailed in CPQ Approval Configuration .

90. Frage

• • • • •

Wenn Sie noch viel wertvolle Zeit und Energie für die Vorbereitung der Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierungsprüfung benutzen und nicht wissen, wie man mühlos und effizient die Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierungsprüfung bestehen kann, bieten jetzt ExamFragen Ihnen eine effektive Methode, um die Salesforce Sales-Admn-202 Zertifizierungsprüfung zu bestehen. Mit ExamFragen würden Sie bessere Resultate bei weniger Einsatz erzielen.

Sales-Admn-202 Trainingsunterlagen: <https://www.examfragen.de/Sales-Admn-202-pruefung-fragen.html>

- [illegible]

www.stes.tyc.edu.tw, Disposable vapes

Außerdem sind jetzt einige Teile dieser ExamFragen Sales-Admn-202 Prüfungsfragen kostenlos erhältlich:
<https://drive.google.com/open?id=1LNDJvLdPKSa7iX3004JTL3zYKB6fLhj8>