

素晴らしい1z0-1108-2的中問題集一回合格-効果的な1z0-1108-2合格問題



Oracle

1Z0-1108-2 Exam

Oracle Sales Business Process Foundations Associate Rel 2

Exam Latest Version: 6.0

DEMO Version

Full Version Features:

- 90 Days Free Updates
- 30 Days Money Back Guarantee
- Instant Download Once Purchased
- 24 Hours Live Chat Support

Full version is available at link below with affordable price.

<https://boost2certify.com/oracle/1z0-1108-2>

<https://boost2certify.com/oracle/1z0-1108-2>

Page 1 of 6

さらに、Jpexam 1z0-1108-2ダンプの一部が現在無料で提供されています：<https://drive.google.com/open?id=1HIQa7jp8qoBLJpabM5HzgCybothWbtP>

あなたは我々Jpexamの提供するIT試験のためのソフトを使用したことがありますか？もしあったら、あなたは我々のOracleの1z0-1108-2試験のソフトウェアを使用することを躊躇しないでしょう。そうでない場合、今回使用してからあなたがJpexamを必要な選択肢として使用できるようになります。私たちが提供するOracleの1z0-1108-2試験のソフトウェアはITエリートによって数年以来Oracleの1z0-1108-2試験の内容から分析して開発されます、オンライン、PDF、およびソフトウェアが3つのバージョンあります。あなたの気に入る版を選ぶことができます。

Oracle 1z0-1108-2 認定試験の出題範囲：

トピック	出題範囲
トピック 1	• 商談から見積作成：このセクションでは、適格な商談から見積を作成する際の営業オペレーションスペシャリストと見積スペシャリストの専門知識を評価します。見積テンプレートの設定、価格設定ルール、そして営業プロセスを合理化するための見積とOracle CPQツールの統合について取り上げます。

トピック 2	見積から受注まで: このセクションでは、見積を受注につなげる受注管理スペシャリストと営業管理者のスキルを評価します。受注から入金までのプロセスの合理化、正確な受注処理の確保、そして受注ワークフローの効率的な管理に重点を置きます。
トピック 3	主要アカウントの商談機会への営業戦略: このセクションでは、主要アカウントマネージャーとアカウントエグゼクティブが、主要アカウントの商談機会を特定・管理するためのターゲットを絞った営業戦略を実行するスキルを評価します。営業アプローチのカスタマイズ、アカウントの優先順位付けのためのOracle Sales Analyticsの活用、そして顧客ニーズに合わせた営業活動の調整に重点を置いています。
トピック 4	販売注文からサブスクリプションへ: このドメインでは、サブスクリプションマネージャーとカスタマーサクセススペシャリストが販売注文をサブスクリプションモデルに移行するための知識をテストします。定期課金の設定、サブスクリプションライフサイクルの管理、継続的な顧客満足度の確保などが含まれます。
トピック 5	リードから商談へのリード管理: このセクションでは、リード管理者と営業パイプラインマネージャーがリードを管理し、商談に転換するスキルを評価します。これには、リードスコアリングの設定、営業チームへのリードの割り当て、マーケティングから営業へのシームレスな引き継ぎの確保などが含まれます。
トピック 6	商談予測: このドメインでは、営業予測担当者と収益アナリストが商談を正確な売上予測に結びつける知識をテストします。予測手法の設定、パイプラインの健全性の分析、そしてOracle Salesツールを用いた収益成果の効果的な予測などが含まれます。
トピック 7	簡条書きバージョン: ライフサイクルの獲得: 試験のこのセクションでは、販売プロセスの初期段階を理解する販売プロセスアナリストとCRMスペシャリストのスキルを測定します。
トピック 8	ソーシャルメディアでの見込み客からリードへのリードジェネレーション: このドメインでは、ソーシャルメディアマネージャーと営業オペレーションスペシャリストが、ソーシャルメディアでのやり取りを実用的なリードへと変換する知識をテストします。Oracle Sales ツールを用いてソーシャルリードを追跡、分類、優先順位付けし、効率的なコンバージョンを実現する方法についても扱います。
トピック 9	ベンダーリードからチャネルビジネスチャンスへ: このセクションでは、ベンダーが創出したリードをチャネルビジネスチャンスへと転換するチャネルセールスマネージャーとパートナーリレーションシップマネージャーの専門知識を評価します。パートナーポータルの設定、チャネルビジネスチャンスの追跡、ベンダーとパートナーのワークフローの連携などについて解説します。

>> 1z0-1108-2的中問題集 <<

1z0-1108-2合格問題 & 1z0-1108-2試験攻略

1z0-1108-2認定は、あなたの能力の最高の証明です。ただし、このような1z0-1108-2試験を準備する自由時間が少ない作業担当者にとっては容易ではなく、人々は常に未知のものに対する恐怖を感じ、突然の変化に対処することはできません。ただし、1z0-1108-2試験問題はあなたのそばに立つことができます。そして、優れた1z0-1108-2学習教材を提供することに専念する決意です。1z0-1108-2試験問題の無料デモをお試しください。詳細を理解して選択することができます。

Oracle Sales Business Process Foundations Associate Rel 2 認定 1z0-1108-2 試験問題 (Q35-Q40):

質問 #35

To which sales channel are opportunities assigned after being converted from leads?

- A. Associate

- B. Direct
- C. Indirect
- **D. Partner**

正解: D

解説:

In Oracle CX Sales, when leads are converted to opportunities, the sales channel reflects the context of the lead source. The corrected term "Partner" (C) replaces the typo "Parthes" from the original document. Opportunities from leads in a channel context (e.g., Vendor Lead to Channel Opportunity process) are typically assigned to the "Partner" channel, as partners manage these opportunities post-conversion. "Indirect" (A) and "Direct" (B) refer to broader sales strategies, while "Associate" (D) isn't a standard channel term. Answer (RDS: 3) aligns with channel processes.

質問 # 36

Charles is the Sales Representative for key account Ajax Inc. Carole is the Sales Manager, Catherine is the Sales Director, Carlos is the Marketing Director, and Clarice is the Marketing Vice President. Which two people are primarily responsible for analyzing customer onboarding calls?

- A. Clarice
- **B. Carole**
- C. Carlos
- D. Catherine
- **E. Charles**

正解: B、E

解説:

Analyzing customer onboarding calls falls to sales roles directly involved with the account. "Charles" (A), the Sales Representative, handles day-to-day interactions and gathers insights from calls. "Carole" (C), the Sales Manager, oversees the process and ensures alignment with sales goals. "Catherine" (D), "Carlos" (E), and "Clarice" (B) are higher-level or marketing roles, less involved in operational analysis. The corrected answer (Ans: 1, 3) fits Oracle's sales team responsibilities.

質問 # 37

Jeff is the Key Account Executive for Cleaner Company. John is the Sales Representative, Jerry is the Sales Vice President, Jonah is the Marketing Analyst, and Josiah is the Sales Manager (John's manager). Who is primarily responsible for creating the leads generated from campaign responses?

- A. Josiah
- **B. John**
- C. Jeff
- D. Jerry
- E. Jonah

正解: B

解説:

In Oracle CX Sales, creating leads from campaign responses is an operational task typically assigned to the Sales Representative, who engages prospects directly. Here, "John" (D), the Sales Representative, is responsible for capturing and creating leads based on campaign data, such as responses tracked by marketing. "Jeff" (C), the Key Account Executive, focuses on strategic account management, not lead creation. "Josiah" (A), the Sales Manager, oversees the process but doesn't create leads. "Jerry" (B), the Sales VP, and "Jonah" (E), the Marketing Analyst, are too senior or marketing-focused for this task. The answer (Ans: 4) aligns with Oracle's lead generation workflow, where sales reps act on marketing inputs.

質問 # 38

In the Vendor Lead to Channel Opportunity process, which process is performed by vendors?

- A. Accept Leads
- B. Convert Leads

- C. Qualify Leads
- D. Assign Leads

正解: D

解説:

In the Vendor Lead to Channel Opportunity process, vendors initiate the workflow. "Assign Leads" (C) is the vendor's role, distributing leads to partners for pursuit. "Qualify Leads" (A) and "Convert Leads" (B) are partner responsibilities post-assignment. "Accept Leads" (D) is also a partner action, not the vendor's. The corrected answer (Acts: 3) reflects Oracle's vendor-to-channel handoff process.

質問 # 39

Which two statements are true about the lead qualification process?

- A. Leads are analyzed by lead qualification templates.
- B. Lead qualification templates are a series of questions and responses that generate a lead score.
- C. Lead qualification templates are the only method available to qualify a lead.
- D. The lead rank determines the lead score.

正解: A、B

解説:

In Oracle CX Sales, lead qualification uses structured tools. "Lead qualification templates are a series of questions and responses that generate a lead score" (B) is true, as templates assess lead quality via scored criteria. "Leads are analyzed by lead qualification templates" (C) is also true, describing how templates evaluate leads systematically. "Lead qualification templates are the only method" (A) is false, as manual qualification is also possible. "The lead rank determines the lead score" (D) is incorrect; lead score influences rank, not vice versa. The answer (Ans: 2, 3) matches Oracle's lead management framework.

質問 # 40

.....

Oracleの1z0-1108-2試験の認定はIT業種で欠くことができない認証です。では、どうやって、最も早い時間でOracleの1z0-1108-2認定試験に合格するのですか。Jpexamは君にとって最高な選択になっています。JpexamのOracleの1z0-1108-2試験トレーニング資料はJpexamのIT専門家たちが研究して、実践して開発されたものです。その高い正確性は言うまでもありません。もし君はいささかな心配することがあるなら、あなたはうちの商品を購入する前に、Jpexamは無料でサンプルを提供することができます。

1z0-1108-2合格問題: https://www.jpexam.com/1z0-1108-2_exam.html

- Oracle 1z0-1108-2試験の認証資格は一層重要になった □ ウェブサイト⇒ www.mogiexam.com から [1z0-1108-2] を開いて検索し、無料でダウンロードしてください1z0-1108-2資格勉強
- 信頼的な1z0-1108-2的中問題集一回合格-実地的な1z0-1108-2合格問題 □ サイト [www.goshiken.com] で「1z0-1108-2」問題集をダウンロード1z0-1108-2学習教材
- 1z0-1108-2ダウンロード □ 1z0-1108-2参考書内容 □ 1z0-1108-2復習過去問 □ □ 1z0-1108-2 □ の試験問題は □ www.japancert.com □ で無料配信中1z0-1108-2ダウンロード
- 素敵な1z0-1108-2的中問題集試験-試験の準備方法-便利な1z0-1108-2合格問題 □ [www.goshiken.com] は、▷ 1z0-1108-2 ◁ を無料でダウンロードするのに最適なサイトです1z0-1108-2復習過去問
- 1z0-1108-2日本語版試験解答 □ 1z0-1108-2日本語版復習資料 □ 1z0-1108-2認定デベロッパー □ ☀ www.passtest.jp □ ☀ □ には無料の □ 1z0-1108-2 □ 問題集があります1z0-1108-2日本語版復習資料
- 1z0-1108-2認定デベロッパー □ 1z0-1108-2基礎訓練 ☂ 1z0-1108-2日本語版対策ガイド □ (www.goshiken.com) に移動し、 □ 1z0-1108-2 □ を検索して、無料でダウンロード可能な試験資料を探します1z0-1108-2参考書内容
- 1z0-1108-2日本語版サンプル □ 1z0-1108-2復習問題集 □ 1z0-1108-2関連受験参考書 □ Open Webサイト { www.japancert.com } 検索 □ 1z0-1108-2 □ 無料ダウンロード1z0-1108-2技術試験
- 素敵な1z0-1108-2的中問題集試験-試験の準備方法-便利な1z0-1108-2合格問題 □ 今すぐ □ www.goshiken.com □ を開き、 □ 1z0-1108-2 □ を検索して無料でダウンロードしてください1z0-1108-2日本語版サンプル
- 1z0-1108-2復習問題集 □ 1z0-1108-2参考書内容 □ 1z0-1108-2日本語学習内容 □ 《 www.goshiken.com 》から簡単に □ 1z0-1108-2 □ を無料でダウンロードできます1z0-1108-2技術試験

- P.S.JpxamがGoogle Driveで共有している 無料の2026 Oracle 1z0-1108-2ダンプ: <https://drive.google.com/open?id=1HIQa7jp8qoBLlpabM5HzigCybothWbtP>

P.S.JpxamがGoogle Driveで共有している 無料の2026 Oracle 1z0-1108-2ダンプ: <https://drive.google.com/open?id=1HIQa7jp8qoBLlpabM5HzigCybotbWbtP>