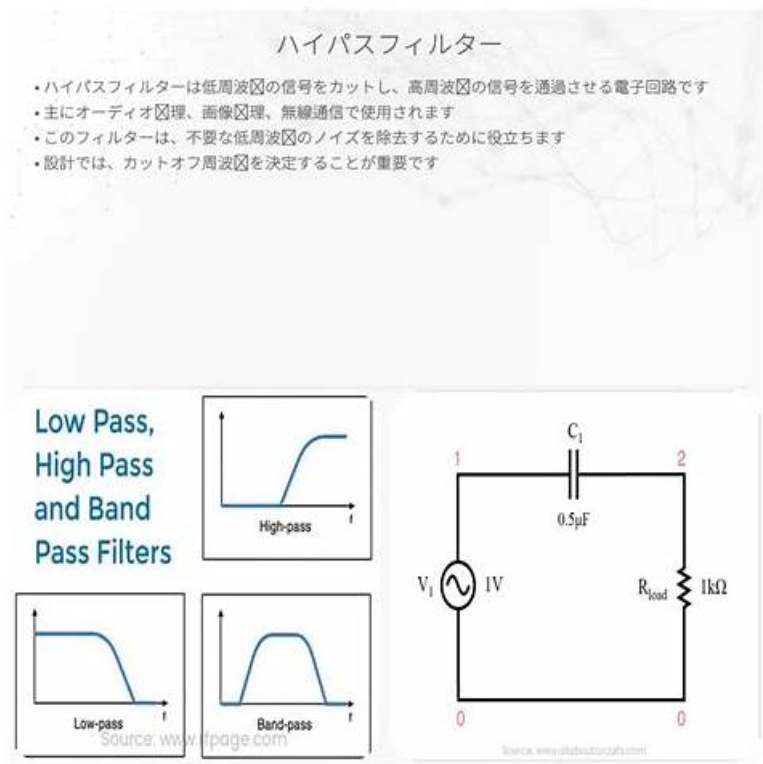


試験の準備方法-ハイパスレートのSales-101無料問題 試験-便利なSales-101トレーニング



ちなみに、Topexam 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：
<https://drive.google.com/open?id=1B6-115NtHFnh-GFU4Hle8EzYSSIdrjxS>

電子デバイスでの学習は、実際の研究に触れることに反します。Sales-101試験ダンプは、Sales-101試験教材の世界有数のプロバイダーの1つとして知られています。便宜上、今後の参考のためにいくつかのデモを提供しており、それらのダウンロードに対して料金を請求しないことをお約束します。したがって、ダウンロードしてSales-101試験をお試ください。その後、Sales-101テストの質問を使用することが適切かどうかわかります。ダウンロードに問題がある場合は、必ずサービスにアクセスしてください。

Topexamソフトウェア教材を練習するのに20〜30時間しかかからず、試験に参加できます。時間と労力はほとんどかかりません。Sales-101試験問題は習得しやすく、重要な情報の内容を簡素化します。Sales-101テストガイドは、より重要な情報と回答と質問の量を伝えるため、受験者の学習は簡単で非常に効率的です。そのため、学習者がSales-101ガイドトレントを習得して、短時間でSales-101試験に合格すると便利です。

>> Sales-101無料問題 <<

Sales-101トレーニング、Sales-101日本語pdf問題

Sales-101試験問題により、3つのバージョン、PDFバージョン、PCバージョン、APPオンラインバージョンが強化されます。学習するSales-101学習ガイドの最適なバージョンを選択できます。Sales-101トレーニング準備の各バージョンは、さまざまな特性とさまざまな使用方法を後押しします。たとえば、Sales-101ガイドトレントのAPPオンラインバージョンは、Webブラウザに基づいて使用および設計されており、ブラウザを備えたあらゆる機器で使用できます。試験シミュレーション、時間制限試験、および間違いの修正の機能を強化します。

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	予測: 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測定し、予測の精度、リスクと機会の評価、そして予測を推進する入力情報の理解を評価します。これにより、機会管理の一貫性と信頼性の高いビジネス予測が確保されます。
トピック 2	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	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	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。
トピック 5	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。

Salesforce Certified Sales Foundations 認定 Sales-101 試験問題 (Q68-Q73):

質問 # 68

A sales representative wants to interact with prospects on platforms they use regularly.

Which approach should the sales rep take?

- A. Cold calling
- **B. Social selling**
- C. Lead nurturing

正解: B

解説:

Social selling is the approach that the sales rep should take to interact with prospects on platforms they use regularly. Social selling means using social media platforms (such as LinkedIn, Twitter, Facebook, etc.) to connect with prospects, build relationships, and generate leads. Social selling helps to increase brand awareness, trust, and credibility, as well as to provide value and insights to prospects. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/social-selling/#social-selling-definition>

質問 # 69

After a successful sale of their latest software product, a sales representative wants to nurture their long-term relationship with the customer by driving product adoption.

What success metric for product adoption can the sales rep use?

- A. Number of users assigned a license
- **B. User login rates**
- C. Session duration

正解: B

解説:

User login rates are a valuable success metric for product adoption, as they indicate the frequency and regularity with which customers are engaging with the software. High login rates typically suggest that users find the product valuable and are integrating it into their daily workflows. Salesforce advocates monitoring engagement metrics like login rates to gauge product adoption and to identify opportunities for further customer support and training, ensuring customers derive maximum value from their products.

質問 # 70

A sales representative delivers a proposal and checks in with the prospect on the perceived value and alignment. At which stage are they in the sales process?

- A. Confirm
- B. Collaborate
- C. Connect

正解: A

解説:

The stage in the sales process where a sales representative delivers a proposal and checks in with the prospect on the perceived value and alignment is typically known as the "Confirm" stage. During this phase, the sales rep seeks to ensure that the proposal meets the prospect's needs and expectations, and that there is a mutual understanding of the value the solution offers. This step is crucial for moving towards closing the sale, as it involves resolving any outstanding questions or concerns and solidifying the prospect's commitment to proceeding. Salesforce outlines various stages in the sales process, and the confirmation stage is critical for validating that both parties are aligned before finalizing the deal.

Reference:Salesforce Sales Cloud - Sales Process

質問 # 71

How can a sales rep use whiteboarding while exploring a customer's business challenges?

- A. To present solutions without input from the customer
- B. To illustrate how a product fits in with other products in the catalog
- C. To organize ideas by level of importance

正解: C

解説:

A sales rep can use whiteboarding while exploring a customer's business challenges to organize ideas by level of importance.

Whiteboarding is a technique that involves using a whiteboard or a similar tool to visually capture and structure information during a sales conversation. Whiteboarding can help the sales rep to understand the customer's situation, needs, and goals, and to prioritize the most critical issues or opportunities.

Whiteboarding can also help the sales rep to engage the customer in a collaborative dialogue, and to demonstrate their expertise and credibility. References: [Sales Rep Training: Explore Customer Needs], [Cert Prep: Salesforce Certified Sales Representative: Explore Customer Needs]

質問 # 72

Why is collaborating with departments such as marketing and service crucial to generating a new pipeline?

- A. To avoid competing for the best leads
- B. To leverage additional expertise and resources
- C. To expand and improve networking skills

正解: B

解説:

Leveraging additional expertise and resources is why collaborating with departments such as marketing and service is crucial to generating a new pipeline. A pipeline is a set of opportunities or potential customers that a sales rep is pursuing or managing in order to close sales. Collaborating with marketing and service helps to access their knowledge, skills, and tools that can help the sales rep generate more leads, nurture more prospects, and close more deals.

質問 # 73

.....

Sales-101トレーニング : https://www.topexam.jp/Sales-101_shiken.html

- 2026年Topexamの最新Sales-101 PDFダンプおよびSales-101試験エンジンの無料共有: <https://drive.google.com/open?id=1B6-1l5NtHFnh-GFU4Hle8EzYSSIdrixS>