

Sales-101模擬体験、Sales-101試験資料



このインターネット時代において、SalesforceのSales-101資格証明書を持つのは羨ましいことで、インテリとしての印です。どこからSales-101試験の優秀な資料を探すできるか？では、我々社Xhs1991のSales-101問題集を選んでみてくださいませんか。この小さい試すアクションはあなたが今までの最善のオプションであるかもしれません。

IT業種は急激に発展しているこの時代で、IT専門家を称賛しなければならないです。彼らは自身が持っている先端技術で色々な便利を作ってくれます。それに、会社に大量な人的・物的資源を節約させると同時に、案外のうまい効果を取得しました。彼らの給料は言うまでもなく高いです。そのような人になりたいのですか。羨ましいですか。心配することはないです。Xhs1991のSalesforceのSales-101トレーニング資料はあなたに期待するものを与えますから。Xhs1991を選ぶのは、成功を選ぶということになります。

>> Sales-101模擬体験 <<

Sales-101試験資料、Sales-101テスト参考書

Sales-101の学習教材は、テストの迅速な合格に役立ちます。認証を利用できます。多くの人が、Sales-101試験問題の助けを借りて、日々の仕事でより効率的に行動する能力を向上させています。弊社のSales-101学習教材を選択すると、あなたの夢がより明確に提示されます。次に、私の紹介を通じて、Sales-101学習クイズをより深く理解していただければ幸いです。Sales-101の学習教材が試験に合格するための手助けになることを本当に願っています。

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	• 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 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	• 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。ソーティング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 (Q23-Q28):

質問 # 23

A customer experiences issues with a product after the sale is complete. The sales representative and service team were not able to resolve the issue.

What is the best course of action in this scenario?

- A. Acknowledge the issue and explain to the customer that service is responsible for fixing it.
- B. Highlight that all procedural processes have been completed and there is nothing more they can do until more details are known.
- C. Escalate the issue to higher-level stakeholders and work collaboratively to find a solution.

正解: C

解説:

When a customer experiences issues with a product after the sale is complete, the sales representative should not pass the responsibility to the service team, nor should they give up on finding a solution. Instead, the sales representative should escalate the issue to higher-level stakeholders, such as managers, executives, or product experts, and work collaboratively with them and the service team to find a solution that satisfies the customer.

This shows the customer that the sales representative cares about their success and is willing to go the extra mile to resolve the issue.

References: [Sales Rep Training: Handle Customer Issues], [Cert Prep: Salesforce Certified Sales Representative: Service and Support]

質問 # 24

A sales representative is fulfilling an order using the step-by-step instructions for that specific customer. What are these instructions known as?

- A. Fulfillment procedures
- B. Standard engagement steps
- C. Standard operating procedures

正解: C

解説:

Standard operating procedures (SOPs) are detailed instructions that describe how to perform a specific task or process. SOPs help to ensure consistency, quality, and compliance in fulfilling orders for different customers.

References: <https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/salesforce-essentials-basics/salesforce-essentials-sales-process>

質問 # 25

What is the primary benefit of team selling at a key account?

- A. Reduces the workload for individual sales representatives
- B. Leverages collective expertise to meet customer expectations
- C. Provides the customer with multiple points of contact

正解: B

解説:

Team selling is a strategy of using a group of salespeople with different skills and expertise to sell to and serve major accounts. The primary benefit of team selling at a key account is that it leverages the collective expertise of the team members to meet the customer's expectations and needs. Team selling can help create value for the customer by providing customized solutions, addressing complex problems, and delivering superior service. Team selling can also help build trust and loyalty with the customer by demonstrating commitment, collaboration, and professionalism. References:

* Cert Prep: Salesforce Certified Sales Representative, unit "Build and Maintain Relationships with Key Accounts"

* Team Selling: The Secret Weapon in Major Accounts

質問 # 26

A sales representative is preparing a presentation to showcase the value proposition of their solution to a prospect. What should be the main objective of this presentation?

- A. To build credibility with the prospect using their public speaking skills and professional appearance
- **B. To communicate how the solution addresses the prospect's pain points and needs, and delivers tangible return on investment (ROI)**
- C. To provide an in-depth analysis of the prospect's competitors and market trends

正解: B

解説:

The main objective of a value proposition presentation is to show the prospect how the solution can solve their problems, fulfill their needs, and provide them with benefits that outweigh the costs. A value proposition presentation should highlight the unique features and advantages of the solution, as well as quantify the expected outcomes and ROI for the prospect. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/value-proposition/#value-proposition-presentation>

質問 # 27

A sales representative presents a solution and the customer is interested in moving forward. How can the sales rep gain the customer's commitment and close the deal?

- **A. Negotiate to finalize the contract.**
- B. Propose and schedule an additional demo.
- C. Develop a roadmap with complementary products.

正解: A

解説:

Negotiating is the final stage of the sales process, where the sales rep and the customer agree on the terms and conditions of the deal. Negotiating helps to overcome any remaining objections, address any concerns, and close the deal with mutual satisfaction. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/sales-process/#negotiate>

質問 # 28

.....

SalesforceのSales-101は専門知識と情報技術の検査として認証試験で、Xhs1991はあなたに一日早くSalesforceの認証試験に合格させて、多くの人が大量の時間とエネルギーを費やしても無駄になりました。Xhs1991にその問題が心配でなく、わずか20時間と少ないお金をを使って楽に試験に合格することができます。Xhs1991は君に対して特別の訓練を提供しています。

Sales-101試験資料: <https://www.xhs1991.com/Sales-101.html>

- Sales-101模擬体験はSalesforce Certified Sales Foundationsに合格するのがより便利になります ☐ ✓ www.passtest.jp ☐ ✓ ☐を開き、▶ Sales-101 ◀を入力して、無料でダウンロードしてくださいSales-101試験情報
- Sales-101認証pdf資料 ☐ Sales-101テスト問題集 ☐ Sales-101一発合格 ☐ ウェブサイト▶ www.goshiken.com ◀を開き、▶ Sales-101 ◀を検索して無料でダウンロードしてくださいSales-101受験記
- Sales-101一発合格 ☐ Sales-101問題集 ☐ Sales-101一発合格 ☐ ✨ www.mogixam.com ✨ ☐で▶ Sales-101 ◀を検索し、無料でダウンロードしてくださいSales-101合格記
- Sales-101テスト問題集 ☐ Sales-101出題内容 ☐ Sales-101日本語対策 ☐ 【 www.goshiken.com 】の無料ダウンロード【 Sales-101 】ページが開きますSales-101認証pdf資料
- Sales-101参考書勉強 ☐ Sales-101出題内容 ☐ Sales-101資格受験料 ☐ 《 www.mogixam.com 》の無料ダウンロード{ Sales-101 }ページが開きますSales-101問題集
- 便利-信頼的なSales-101模擬体験試験-試験の準備方法Sales-101試験資料 ☐ ウェブサイト ☐ www.goshiken.com ☐から ➡ Sales-101 ☐を開いて検索し、無料でダウンロードしてくださいSales-101日本語的中対策
- 便利-信頼的なSales-101模擬体験試験-試験の準備方法Sales-101試験資料 ☐ ☐ jp.fast2test.com ☐から簡単に ➡ Sales-101 ☐を無料でダウンロードできますSales-101対策学習

- [illegible]