

Sales-Con-201参考書勉強、Sales-Con-201無料模擬試験

【解説】Salesforce認定SalesCloudコンサルタント④

Q:Cloud Kicks (CK) は、最初のSalesCloudの実装を完了しました。CKは、新しいアプリケーションをまだ使用していないユーザーを識別したいと考えています。これらのユーザーを特定するために、コンサルタントはどの方法を推奨する必要がありますか？

P.S.PassTestがGoogle Driveで共有している無料の2026 Salesforce Sales-Con-201ダンプ: <https://drive.google.com/open?id=16ZwrP8F-OoYdkhVksKt7LPkT0e0gwdO5>

インターネット上の他の同様の教育プラットフォームとは異なり、Sales-Con-201ガイドトレントは過去に高いヒット率を持ち、Sales-Con-201テストトレントを使用する学生の学習データによると、これらの学生の99%が合格できます。資格テストと憧れの資格を取得すると、Sales-Con-201学習ツールによって提供される情報がすべての重要なポイントに完全に適合し、一連のパターンと問題解決関連ルーチンを対象としたトレーニングを受講者に提供し、同様のトピック。

Sales-Con-201学習ガイドを選択することは、学習コンテンツの充実だけでなく、独自の発見スペースを改善する機会でもあります。当社のSales-Con-201学習ガイド資料は、あなたの個人的な開発に大きな影響を与える可能性があります。仕事を探している過程で、競合他社よりも有利なSales-Con-201証明書を保持しているため、君は。Sales-Con-201学習ガイド資料を使用した後、ユーザーは専攻に専念するためにより多くの時間とエネルギーを費やすことができ、専門分野でますます目立つようになります。

>> Sales-Con-201参考書勉強 <<

Sales-Con-201 試験に役立つポイントをわかりやすく解説

PassTestはSalesforce試験問題集を提供するウェブサイトで、ここによく分かります。最もよくて最新で資料を提供いたします。こうして、君は安心してSales-Con-201試験の準備を行ってください。弊社の資料を使って、100%に合格を保証いたします。もし合格しないと、われは全額で返金いたします。

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant 認定 Sales-Con-201 試験問題 (Q31-Q36):

質問 # 31

A consultant received feedback that various sales teams are providing inconsistent updates to leadership about the progress of deals. What should the consultant recommend for aligning processes and providing more reliable information about the pipeline to leadership?

- A. Customize Sales Path.
- **B. Enable Sales Forecasting.**
- C. Create a Sales Engagement report.

正解: B

解説:

Sales Forecasting in Salesforce is designed to provide sales teams and leadership with a clear, consistent, and reliable view of the sales pipeline. By enabling Sales Forecasting, organizations can align their sales processes, ensuring that sales reps follow a standard methodology for updating deal progress. This helps in generating accurate forecasts based on the data entered by the sales team. Sales Forecasting also offers detailed insights into expected revenue, deal stages, and close dates, which are crucial for leadership to assess pipeline health and make informed decisions. It allows sales managers to regularly review and adjust forecasts based on real-

time data, ensuring that leadership has up-to-date and consistent information about the sales pipeline.
For more on setting up and managing Sales Forecasting, refer to the Salesforce documentation: [Salesforce Forecasting Overview](#).

質問 # 32

The Cloud Kicks IT team has noticed that there are many duplicate Person Accounts and wants to merge them. What should the consultant explain to the team about merging Person Accounts?

- A. They can be merged with any type of Account.
- **B. They can be merged with other Person Accounts.**
- C. They can be merged with contact records.

正解: B

解説:

In Salesforce, Person Accounts are designed to represent individual customers rather than businesses. When it comes to managing duplicates, Person Accounts can only be merged with other Person Accounts. This is because Person Accounts have a unique structure that combines attributes of both Accounts and Contacts into a single record, making them incompatible for merging with standard Business Accounts or Contact records directly.

Here's a breakdown:

* Merge Process for Person Accounts: Salesforce provides a native merging feature specifically for Person Accounts. This process allows duplicate Person Accounts to be combined, with the primary account retaining essential data while duplicates are consolidated.

* Limitations: Person Accounts cannot be merged with standard Business Accounts or standalone Contacts due to differences in record structure and usage.

For further guidance on merging Person Accounts, Salesforce provides instructions in the [Merging Accounts](#) documentation, which outlines how to use the merge feature specifically for Person Accounts.

質問 # 33

Cloud Kicks wants to enable sales reps to view an individual team member's split percentage when the split percentage is less than 100% of the revenue amount.

Which attribution method should the consultant recommend?

- A. Opportunity Amount Split
- **B. Opportunity Percentage Split**
- C. Opportunity Overlay Split

正解: B

解説:

The Opportunity Percentage Split feature is the best fit for Cloud Kicks when they need to allocate credit among sales team members based on each person's contribution. This method enables flexible splitting of opportunity revenue, which is particularly useful when percentages do not total 100%. It provides visibility into individual contributions, allowing Cloud Kicks to attribute revenue accurately across team members.

質問 # 34

Northern Trail Outfitters launched Salesforce for its EMEA subsidiary 3 months ago and wants to gain insight into usage. Which option should a consultant recommend to meet this requirement?

- A. Analyze the Setup Audit Trail to determine the number of logins per day.
- B. Create and subscribe to a custom report of active users by role.
- **C. Install the Salesforce Adoption Dashboard from AppExchange.**

正解: C

解説:

For organizations like Northern Trail Outfitters looking to gain insight into user adoption, the Salesforce Adoption Dashboard from the AppExchange provides a comprehensive and customizable solution. This dashboard offers key metrics, such as login frequency, feature usage, and data quality indicators, allowing stakeholders to monitor and analyze how users are interacting with Salesforce.

The dashboard offers visual insights into adoption trends and user behavior across different roles and regions, enabling administrators to identify areas where additional training or support might be needed. By tracking usage metrics, Northern Trail Outfitters can proactively address any challenges in user adoption and ensure that users are effectively leveraging Salesforce for their daily operations.

References: Salesforce AppExchange offers various adoption dashboards that are pre-configured for tracking key metrics, making it easier for organizations to assess and enhance user engagement with the platform.

質問 # 35

Sales leadership at Universal Containers is concerned that sales reps are negotiating deals with contacts without the authority to make a decision, resulting in lost deals.

What should the consultant recommend to resolve the issue?

- A. Enable Opportunity Teams so sales reps can track the decision maker for each opportunity.
- B. Allow sales reps to mark the contact on each opportunity as "Primary" to indicate the decision maker.
- C. Require sales reps to add the stakeholder as the decision maker on each opportunity before the rep can progress the stage.

正解: C

解説:

To avoid lost deals due to negotiating with non-decision makers, requiring sales reps to identify and designate a contact as the decision maker on each opportunity ensures that the appropriate stakeholders are involved.

This approach enforces the validation of the decision maker role, which can help prevent deals from stalling or being lost due to lack of authority on the contact's part. Salesforce allows configuration of required fields or processes to make sure critical information is captured before advancing stages, helping align the sales process with effective decision-making structures.

Refer to Salesforce's Opportunity Contact Roles documentation for further insights on managing contacts in opportunities.

質問 # 36

.....

社会に入った後の私達は最もの責任があつて、学習の時間は少なくなりました。IT領域により良く発展したいなら、Salesforce Sales-Con-201のような試験認定資格を取得するのは重要なことです。周知のようにSalesforce Sales-Con-201のような試験認定資格を手に入れると、会社の規則に沿う奨励があります。それで、速く我々PassTestのSalesforce Sales-Con-201試験問題集を入手しましょう。

Sales-Con-201無料模擬試験: <https://www.passtest.jp/Salesforce/Sales-Con-201-shiken.html>

このいいチャンスを把握して、PassTestのSales-Con-201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。Sales-Con-201試験の受験を完了したため、Sales-Con-201試験に合格する必要があります。PassTest Sales-Con-201無料模擬試験の製品を選んだら、あなたがもっと充分の時間で試験に準備できるように、当社は一年間の無料更新サービスを提供します。Salesforce Sales-Con-201参考書勉強 ご購入した関連勉強資料はテキストに限られる内容だけではなく、テストセンターの試験情報と出題範囲を常に関心を寄せます、審査中、Sales-Con-201試験トレントに問題がある場合は、アフターセールスにお問い合わせください、Salesforce Sales-Con-201参考書勉強 お客様は当社の製品を選択する可能性が高くなります。

何をしているというのか、旦那様の遺品を並べている、オンデマンド経済の仕事に関する議論の多くは、オンデマンド経済でフルタイムで働いている少数の人々に焦点を当てているため、この発見は重要です、このいいチャンスを把握して、PassTestのSales-Con-201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。

有効的なSales-Con-201参考書勉強試験-試験の準備方法-最高のSales-Con-201無料模擬試験

Sales-Con-201試験の受験を完了したため、Sales-Con-201試験に合格する必要があります。PassTestの製品を選んだら、あなたがもっと充分の時間で試験に準備できるように、当社は一年間の無料更新サービスを提供します。Sales-Con-201ご購入した関連勉強資料はテキストに限られる内容だけではなく、テストセンターの試験情報と出題範囲を常に関心を寄せます。

審査中、Sales-Con-201試験トレントに問題がある場合は、アフターセールスにお問い合わせください。

- Sales-Con-201受験準備 ☐ Sales-Con-201資格認定試験 ☐ Sales-Con-201問題サンプル ☐

www.mogiexam.com □ の無料ダウンロード[Sales-Con-201]ページが開きますSales-Con-201日本語版対応参考書

- [illegible]

無料でクラウドストレージから最新のPassTest Sales-Con-201 PDFダンプをダウンロードする：<https://drive.google.com/open?id=16ZwrP8F-OoYdkhVksKt7LPkT0e0gwdO5>