

820-605試験勉強過去問 & 820-605キャリアパス

1. ある保険商品では、保険期間1年間の保険請求の有無により翌年度契約の保険料が割増または割引となる等級制度を導入している。具体的には、等級1（保険料割増率40%）、等級2（保険料割増率0%）、等級3（保険料割引率40%）の3つの等級から構成され、1年間クレーム請求の無かった契約者の等級は1つ上がり、1件以上クレーム請求があった契約者の等級は1つ下がる。なお、等級1でクレーム請求があった場合の翌年度契約の等級は1、等級3でクレーム請求が無かった場合の翌年度契約の等級は3であるとする。

また、各契約者の年間事故件数は、等級によらず平均0.5件のポアソン分布に従い、1件あたりの損害額は下表に従うことが判明している。

| 損害額 | 発生確率 |
|-----|------|
| 10 | 0.2 |
| 20 | 0.5 |
| 30 | 0.3 |

この保険商品には2つの契約集団（契約集団A、契約集団B）が存在し、それぞれの契約集団の契約者数は、常に同数かつ一定（つまり、新規契約の流入、既存契約の流出が発生しない）であるものと仮定したとき、次の（1）、（2）の各問に答えなさい。なお、必要があれば $e^{-0.5} = 0.607$ を使用すること。

（1）契約集団Aが定常状態（つまり、契約者分布の増減がない状態）に達したとき、この契約集団の損害率は60%であった。このとき、等級2に属する契約者の保険料は となる。①に入る数値に最も近いものは、選択肢のうちのどれか。ただし、事故が起きた場合、必ず契約者はクレーム請求すると仮定する。

- (A) 17.6 (B) 17.9 (C) 18.2 (D) 18.5 (E) 18.8
(F) 19.1 (G) 19.4 (H) 19.7 (I) 20.0 (J) 20.3

BONUS!!! Jpshiken 820-605ダンプの一部を無料でダウンロード：<https://drive.google.com/open?id=1datyLjqms7rbsRYmKxG6cvBSs5KW5Di4>

Jpshikenが提供したCiscoの820-605トレーニング資料を利用してから試験に合格することがとてもたやすくなって、これは今までがないことです。これは試験に合格した受験生の一人が言ったのです。Jpshikenが提供したCiscoの820-605トレーニング資料はあなたの雑然とした考えを整理できます。そうしたらあなたは心理的なストレスを減らせるだけでなく、気楽に試験に受かることもできます。Jpshikenには一部の問題と解答を無料で提供して差し上げますから、もし私の話を信じないのなら、試用版を使ってみてください。利用してみたら効果があるかどうか自分でよく知っているようになります。あなたに絶対向いていると信じていますよ。

Cisco 820-605 認定試験は、カスタマーサクセスマネージャーになりたいプロフェッショナルにとって貴重な資格です。この資格は、ビジネスアウトカムを実現するための顧客中心のアプローチであるCiscoのカスタマーサクセス方法論の理解を認定します。この認定を取得することで、キャリアアップの機会が増え、候補者は顧客満足度、ロイヤルティ、およびリテンションを向上させることができます。

>> 820-605試験勉強過去問 <<

820-605キャリアパス、820-605試験復習

あなたはインターネットでCiscoの820-605認証試験の練習問題と解答の試用版を無料でダウンロードしてください。そうしたらあなたはJpshikenが用意した問題集にもっと自信があります。早くJpshikenの問題集を君の手に入れましょう。

シスコ820-605試験は、65~75問の問題を含む90分間の試験です。試験は英語と日本語で利用可能であり、候補者は世界中のPearson VUEテストセンターで試験を受けることができます。試験はコンピューターベースで、多肢選択問題、ドラッグアンドドロップ問題、およびシミュレーションベースの問題から構成されています。試験に合格するには、候補者は少なくとも1000点中750点以上のスコアを達成する必要があります。

Cisco 820-605 認定試験は、カスタマーサクセスマネジメントに熟練した個人を目指す人々を対象としています。この認定は、顧客のニーズを代表し、顧客サクセスを最大化する戦略を開発し、組織内で顧客サクセスイニシアチブを推進する候補者の知識とスキルを検証します。認定試験は、英語で実施され、65~75問からなる90分のテストです。試験に合格すると、Cisco カスタマーサクセスマネージャー認定を受け取ることができます。

Cisco Customer Success Manager 認定 820-605 試験問題 (Q105-Q110):

質問 # 105

Refer to the exhibit.

Which action must be taken by Customer Success Manager ?

- A. Develop a customer testimonial.
- B. Review the financial index.
- C. Identify the adoption barriers.
- D. Recommend expansion opportunities.

正解: C

解説:

The Customer Success Manager must identify the adoption barriers. The dashboard indicates areas where the engagement scores are low, which suggests that there are obstacles preventing the customer from fully utilizing and benefiting from the product. Identifying these barriers is the first step towards developing a strategy to increase adoption and customer success.

質問 # 106

Which analysis model is used to better understand the customer business environment?

- A. renewal contract
- B. dashboard
- C. RACI
- D. SWOT

正解: D

解説:

A SWOT analysis helps in understanding the strengths, weaknesses, opportunities, and threats related to a customer's business environment, providing insights that can be used to tailor customer success strategies.

References: 1

質問 # 107

Which element evaluates a customer outcome?

- A. metrics
- B. benchmarks
- C. milestones
- D. key performance indicators

正解: D

解説:

Key Performance Indicators (KPIs) are the metrics that evaluate whether a customer's outcomes are being met. They are used to measure the success of an organization in achieving its business objectives and are directly linked to the customer outcomes.

References: Cisco Customer Success Manager documentation1.

質問 # 108

Which activity should happen after successful customer value realization?

- A. Identify lessons learned and see how the engagement time can be shortened.
- B. Review usage, potential roadblocks, and bottlenecks to product engagement.
- C. Publish a case study that presents the customer success story.
- D. Fully engage in a feature planning session for the future.

正解: A

