

# 素敵なC\_C4H47\_2503日本語受験教科書と実際的なC\_C4H47\_2503最新対策問題



P.S.JapancertがGoogle Driveで共有している無料の2026 SAP C\_C4H47\_2503ダンプ: <https://drive.google.com/open?id=1XKV-Q5f7UeeTQtdQZ3BaIETfmqk8KN>

人はそれぞれの夢を持っています。あなたの夢は何でしょうか。昇進ですか。あるいは高給ですか。私の夢はSAPのC\_C4H47\_2503認定試験に受かることです。この認証の証明書を持っていたら、全ての難問は解決できるようになりました。この試験に受かるのは難しいですが、大丈夫です。私はJapancertのSAPのC\_C4H47\_2503試験トレーニング資料を選びましたから。私が自分の夢を実現することを助けられますから。あなたもITに関する夢を持っていたら、速くJapancertのSAPのC\_C4H47\_2503試験トレーニング資料を選んでその夢を実現しましょう。Japancertは絶対信頼できるサイトです。

## SAP C\_C4H47\_2503 認定試験の出題範囲:

トピック	出題範囲
トピック 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>アクティビティ管理: この試験セクションでは、セールスサポートスペシャリストのスキルを評価し、タスクと通話の管理に焦点を当てます。通話リストやタスク管理といった機能が含まれており、ユーザーが日々の営業活動やフォローアップを常に把握するのに役立ちます。</li> </ul>
トピック 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>シナリオ: Best Run Bikes: この試験セクションでは、ソリューションアーキテクトのスキルを測定します。デジタルセールス、ガイド付きセールス、拡張性、マスターデータ、システム設定といった主要トピックに関するシナリオベースの質問が含まれます。実際の課題をシミュレートすることで、ソリューションが実際にどのように適用されるかについての深い理解度が試されます。</li> </ul>
トピック 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業特有の機能の設定: このセクションでは、営業オペレーションスペシャリストのスキルを評価します。リード、商談、パイプライン管理、予測、アクティビティ、Microsoft Teamsやメールなどのツールとの連携といった、営業業務に不可欠な機能の設定を網羅しています。生産性と可視性を高めるための営業プロセスのカスタマイズに重点を置いています。</li> </ul>
トピック 4	<ul style="list-style-type: none"> <li>リードと商談管理: このセクションでは、営業担当者のスキルを測定し、リードと商談の取り扱いに関する知識を評価します。また、パイプラインと予測トラッカーを使用して、営業サイクル全体を通じて営業実績を監視・管理することも試験に含まれます。</li> </ul>
トピック 5	<ul style="list-style-type: none"> <li>モバイルアプリ: このセクションでは、フィールドセールス担当者のスキルを評価し、SAP Sales Cloud バージョン 2 モバイルアプリの使用法を網羅します。設定と利用可能な機能の確認も含まれており、外出先での生産性向上をサポートします。</li> </ul>

## C\_C4H47\_2503最新対策問題、C\_C4H47\_2503無料ダウンロード

SAPのC\_C4H47\_2503試験準備は、テストヒット率が高いため、98%~100%の合格率です。したがって、当社のC\_C4H47\_2503学習教材は効果的であるだけでなく、有用でもあります。誰もが知っているように、時間は誰にとっても非常に重要です。一部の候補者は、自分の仕事や家族で非常に忙しいです。C\_C4H47\_2503試験の審査に時間をかけることは非常に困難です。ただし、C\_C4H47\_2503試験の教材を使用する場合、学習する時間はほとんどなく、SAP Certified Associate - Implementation Consultant - SAP Sales Cloud Version 2合格率は高くなります。C\_C4H47\_2503学習教材はあなたの信頼に値します。

### SAP Certified Associate - Implementation Consultant - SAP Sales Cloud Version 2 認定 C\_C4H47\_2503 試験問題 (Q22-Q27):

#### 質問 # 22

Which steps would you take to create a Call List so it can be executed and monitored via the Digital Selling Workspace?

- A. Create Call List
- B. Define Key Objectives of Call List
- C. Define Key Objectives of Call List
- **D. Create Call List**

正解: D

#### 質問 # 23

What feature can you use for increasing the level of login protection for end user passwords?

- A. Content Security Policy
- B. Business Role
- C. Security Policy
- **D. Identity Provider**

正解: D

#### 質問 # 24

As a Sales Manager, you want to create a Call List for your sales team. Which of the following entities can you add as participant?

Note: There are 3 correct answers to this question.

- A. Opportunities
- **B. Leads**
- **C. Contacts**
- **D. Target Groups**
- E. Accounts

正解: B、C、D

#### 質問 # 25

You want to assign Leads that originate from source 'External Partner' to a sales employee.

Which setting do you use to achieve this?

- A. Party Schema
- **B. Lead Routing to Employee**
- C. Status
- D. Qualifications

正解: B



myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt,  
myportal.utt.edu.tt, shortcourses.russellcollege.edu.au, shortcourses.russellcollege.edu.au, myportal.utt.edu.tt,  
myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt,  
myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, Disposable vapes

無料でクラウドストレージから最新のJapancert C\_C4H47\_2503 PDFダンプをダウンロードする：  
<https://drive.google.com/open?id=1XKV-Q5f7UeeeTQTddQZ3BaIETFmqk8KN>