

# Sales-101試験攻略 & Sales-101ブロンズ教材



P.S.CertJukenがGoogle Driveで共有している無料の2026 Salesforce Sales-101ダンプ: [https://drive.google.com/open?id=1Wt5cLCQxuBff1ixgXX\\_B2vforU-mlLNR](https://drive.google.com/open?id=1Wt5cLCQxuBff1ixgXX_B2vforU-mlLNR)

当社SalesforceのウェブサイトCertJukenは非常に安全で定期的なプラットフォームです。第一に、Sales-101試験トレントの購入プロセス中に会社のウェブサイトのセキュリティを保証します。第二に、Sales-101模擬テストの購入に関するすべての顧客情報については、専門の担当者が管理し、情報開示は一切行われません。最後になりましたが、最も重要なのは、Sales-101試験の教材には、98%から100%の高い合格率に基づく高品質のメリットがあります。Salesforce Certified Sales Foundationsデータは他の言葉よりも雄弁です。Sales-101トレーニング準備に自信を持ってください。

現在、Sales-101認証試験に助けがある参考資料を提供するサイトがあります。我々は過去の試験のデータを整理し分析して、Sales-101問題集を研究することができます。我々の研究成果は100%試験に合格するのを保証することができます。我々CertJukenの支援で、あなたはSales-101試験に合格することだけでなく、時間とお金を節約することができます。

>> Sales-101試験攻略 <<

## Sales-101ブロンズ教材 & Sales-101資格トレーニング

Sales-101試験ガイドのバージョンは、学習レベルと条件が異なるすべての学習者に適合するように継続的に改善されています。クライアントは、携帯電話、ラップトップ、タブレットコンピューターなどの電子機器で、Sales-101試験ガイドのAPP/オンラインテストエンジンを使用できます。アフターサービスは非常に配慮されており、クライアントはSales-101クイズ教材の価格と機能についてオンラインカスタマーサービスに相談できます。そのため、Sales-101認定ファイルは完璧に近いものであり、クライアントが使用した後の大きな驚きです。

## Salesforce Certified Sales Foundations 認定 Sales-101 試験問題 (Q10-Q15):

### 質問 # 10

A sales representative is asked by their sales manager to lead a cold-calling campaign. Where can the sales rep start?

- A. Identify prospect pain points.
- B. Enter prospect leads into an auto dialer.
- **C. Gather prospect contact information.**

正解: C

解説:

Gathering prospect contact information is the best place to start for a sales representative who is asked to lead a cold-calling campaign, because it is the first step in identifying and reaching out to potential customers. The sales rep should use various sources and methods to find the names, phone numbers, email addresses, and other relevant details of the prospects who match their ideal

customer profile. The sales rep should also verify and update the contact information regularly, and track the results of their calls. Identifying prospect pain points or entering prospect leads into an auto dialer are not the best answers, because they are not the first steps in a cold-calling campaign. Identifying prospect pain points is something that the sales rep should do during or after the call, by asking open-ended questions and listening to the prospect's needs and challenges. Entering prospect leads into an auto dialer is a tool that the sales rep can use to automate and streamline their calling process, but it requires having the prospect contact information first. References: Certification - Sales Representative - Trailhead, [Sales Rep Training: Create Effective Selling Habits - Trailhead]

#### 質問 # 11

A sales representative wants to avoid getting a price objection during a meeting near the end of the sales cycle. Which strategy helps minimize price challenges?

- A. Building in value-based conversation from the beginning.
- B. Presenting a discount at the beginning of the conversation.
- C. Showing a competitor pricing matrix during the meeting.

正解: A

解説:

Building in value-based conversation from the beginning is a strategy that helps minimize price challenges by focusing on how the solution can deliver value to the customer rather than on how much it costs. Value-based conversation involves asking open-ended questions, listening actively, understanding the customer's pain points and needs, and presenting tailored solutions that address them. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/value-selling/#value-selling-tips>

#### 質問 # 12

A sales representative is strategizing on how to most effectively communicate with a key prospect. Which approach should they take?

- A. Provide unique selling points to the prospect that add value each time.
- B. Repeat key messaging to make sure it lands with the prospect.
- C. Send emails to the prospect less frequently.

正解: A

解説:

Providing unique selling points to the prospect that add value each time is the approach that the sales rep should take to communicate with a key prospect. A unique selling point is a feature or benefit of the product that distinguishes it from competitors and appeals to the prospect's pain points or needs. Providing unique selling points helps to show how the product can help the prospect succeed and grow, as well as to persuade them to take action.

#### 質問 # 13

A sales representative conducts research with their customer and gains insights for developing a value proposition to solve their customer's challenges.

How should the sales rep introduce their value proposition to their customer?

- A. Unveil the value proposition to the customer after it is finalized.
- B. Collaborate internally to iterate on the value proposition for the customer.
- C. Make a draft of the value proposition and seek customer feedback.

正解: C

解説:

Making a draft of the value proposition and seeking customer feedback is the best way to introduce the value proposition to the customer, because it allows the sales rep to validate their assumptions, test their hypotheses, and refine their solution based on the customer's input. This also helps to build trust and rapport with the customer, and demonstrate that the sales rep is genuinely interested in solving their challenges. Collaborating internally to iterate on the value proposition for the customer is not a bad idea, but it does not involve the customer in the process, and may result in a solution that does not match the customer's needs or

expectations. Unveiling the value proposition to the customer after it is finalized is a risky strategy, because it may surprise or disappoint the customer, and leave no room for adjustments or negotiations. References: Certification - Sales Representative - Trailhead, [Sales Rep Training: Create Effective Selling Habits - Trailhead]

#### 質問 # 14

How does a sales representative determine if a customer might be a valid prospect for the product?

- A. Uncover what the customer is planning to do and the executive staff's purchasing preferences.
- B. Review the customer's website and tell the prospect that the product will solve their problems.
- **C. Understand the customer's pain points and what they attempted in the past that was unsuccessful.**

正解: C

解説:

Understanding the customer's pain points and what they attempted in the past that was unsuccessful is a way to determine if a customer might be a valid prospect for the product. This helps to identify the customer's needs, challenges, goals, and motivations, as well as to assess their fit and readiness for the product. This also helps to position the product as a solution that can address their pain points and provide value. References:

<https://www.salesforce.com/resources/articles/sales-process/#qualify>

#### 質問 # 15

.....

IT業界で仕事している皆さんはIT認定試験の資格の重要性をよく知っているでしょう。IT認定試験には多くの種類があります。現在最も人気がある試験もいろいろあります。例えばSales-101認定試験などです。その中の試験、どちらを受験しましたか。もし一つの認証資格を持っていないなら、IT認定試験を申し込んで試験の資格を取得する必要があります。試験を受ける予定があれば、急いでCertJukenへ来て必要な情報を見つけましょう。CertJukenはあなたがSales-101認定試験に合格する保障ですから。

**Sales-101ブロンズ教材:** <https://www.certjuken.com/Sales-101-exam.html>

第一、このSales-101認定はあなたの仕事やあなたの会社にとって必要である一方で、仕事の要件、上司はあなたが短時間で認定を受けることを要求します、弊社のSales-101試験問題集は98%~100%の合格率を持ち、この分野には置き換えられない存在になります、Salesforce Sales-101試験攻略君もその一員でしょう、SalesforceのSales-101試験は常に更新されていますから、あなたに一番新しい資料を提供するために、我々ご購入の後で一年間の無料更新サービスを提供してあなたに安心させます、以前のお客様に対する最近の調査によると、99%のSalesforce Sales-101ブロンズ教材お客様が目標を達成できるため、最終的な目標の達成を支援するお手伝いができると考えています、あなたは物事を効率的に行う人であれば、有効なSales-101練習テストファイルを購入するのは最適です。

コイツ、つい最近まで童貞だったんですよ マジで、ゆっくりと胸を揉みながら、デンマを足の間へと伸ばす、第一、このSales-101認定はあなたの仕事やあなたの会社にとって必要である一方で、仕事の要件、上司はあなたが短時間で認定を受けることを要求します。

### 効率的なSales-101試験攻略 & 資格試験におけるリーダーオファー & 無料PDF Sales-101: Salesforce Certified Sales Foundations

弊社のSales-101試験問題集は98%~100%の合格率を持ち、この分野には置き換えられない存在になります、君もその一員でしょう、SalesforceのSales-101試験は常に更新されていますから、あなたに一番新しい資料を提供するために、我々ご購入の後で一年間の無料更新サービスを提供してあなたに安心させます。

以前のお客様に対する最近の調査によると、99%のSalesforce Sales-101お客様が目標を達成できるため、最終的な目標の達成を支援するお手伝いができると考えています。

- Sales-101試験攻略 - Salesforce Certified Sales Foundationsに合格するための信頼できるサポート  ➡ [www.passtest.jp](http://www.passtest.jp)  で  Sales-101  を検索して、無料でダウンロードしてくださいSales-101 PDF
- 正確なSales-101試験攻略 - GoShiken内の全て  サイト ➡ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com)  で 《Sales-101》問題集をダウンロードSales-101試験対応
- SalesforceのSales-101試験の勉強の資料  ( [www.passtest.jp](http://www.passtest.jp) ) サイトで ▶ Sales-101 ◀の最新問題が使える

## Sales-101合格対策

- Sales-101 PDF □ Sales-101関連受験参考書 □ Sales-101試験対応 □▷ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com)◁に移動し、{ Sales-101 }を検索して無料でダウンロードしてくださいSales-101ウェブトレーニング
- 実際の-便利なSales-101試験攻略試験-試験の準備方法Sales-101ブロンズ教材 □ URL ▶ [www.xhs1991.com](http://www.xhs1991.com) □をコピーして開き、☀ Sales-101 □☀□を検索して無料でダウンロードしてくださいSales-101資料勉強
- Sales-101過去問無料 □ Sales-101過去問無料 □ Sales-101最新問題 □ 最新□ Sales-101 □問題集ファイルは □ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □にて検索Sales-101最新問題
- 正確なSales-101試験攻略 - [www.jpshiken.com](http://www.jpshiken.com)内の全て □ 今すぐ▷ [www.jpshiken.com](http://www.jpshiken.com)◁で ✓ Sales-101 □✓□を検索して、無料でダウンロードしてくださいSales-101問題サンプル
- Sales-101日本語の対策 □ Sales-101 PDF □ Sales-101関連受験参考書 □ □ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □の無料ダウンロード▶ Sales-101 □ページが開きますSales-101最新関連参考書
- Sales-101実際試験、Sales-101試験ガイド、Sales-101練習試験 □▷ [www.passtest.jp](http://www.passtest.jp) ◁から簡単に「Sales-101」を無料でダウンロードできますSales-101問題トレーニング
- 実際の-便利なSales-101試験攻略試験-試験の準備方法Sales-101ブロンズ教材 □ ウェブサイト▶ [www.goshiken.com](http://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日本語試験情報
- Sales-101試験の準備方法 | 素敵なSales-101試験攻略試験 | 真実的なSalesforce Certified Sales Foundationsブロンズ教材 □ ▶ [www.it-passports.com](http://www.it-passports.com) □□□で使える無料オンライン版□ Sales-101 □ の試験問題Sales-101学習教材
- [www.bandlab.com](http://www.bandlab.com), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), [dahan.com.tw](http://dahan.com.tw), [ksofeducation.com](http://ksofeducation.com), [coworking.saltway.in.ua](http://coworking.saltway.in.ua), [connect.garmin.com](http://connect.garmin.com), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), [www.lovebim.cn](http://www.lovebim.cn), [learn.handywork.ng](http://learn.handywork.ng), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), Disposable vapes

無料でクラウドストレージから最新のCertJuken Sales-101 PDFダンプをダウンロードする：[https://drive.google.com/open?id=1Wt5cLCQxuBfF1ixgXX\\_B2vforU-mLNr](https://drive.google.com/open?id=1Wt5cLCQxuBfF1ixgXX_B2vforU-mLNr)