

無料ダウンロードSales-Cloud-Consultant専門試験 |最初の試行で簡単に勉強して試験に合格する &有効的なSalesforce Certified Sales Cloud Consultant



ちなみに、Pass4Test Sales-Cloud-Consultantの一部をクラウドストレージからダウンロードできます：
<https://drive.google.com/open?id=1YeHrYBko-xXDoeQGPBtsHFArxyVxdzIz>

Sales-Cloud-Consultant試験の認証資格を取得したら、あなたは利益を得られます。あなたは試験に参加したいなら、我々のSales-Cloud-Consultant問題集はあなたの最高の復習方法です。この問題集で、あなたは気楽でSales-Cloud-Consultant試験に合格することができます。我々の資料があったら、あなたは試験の復習を心配する必要がありません。

Salesforce Sales-Cloud-Consultant 認定を取得することは、営業プロフェッショナルにとって重要なキャリアのマイルストーンになることがあります。この認定は、Salesforce における高度な専門知識を証明し、高収入、良い就職機会、信頼性の向上などをもたらすことができます。さらに、Salesforce Sales-Cloud-Consultant 認定は、Salesforce を使用する組織にとって貴重な資産であり、彼らの営業プロフェッショナルが最新の Salesforce の機能やベストプラクティスについて理解していることを保証しています。

Salesforce Sales-Cloud-Consultant認定試験は、業界で非常に尊敬されている認定であり、個人がSalesforce Sales Cloud Solutionsを実装および維持するために必要な知識とスキルを持っていることを示しています。この認定を取得することは、個人と組織の両方にとって有益です。これは、セールスクラウドコンサルティングの分野での専門知識を紹介するのに役立つためです。この認定は、クライアントの特定のニーズを満たすSalesforce Sales Cloud Solutionsを設計および実装する個人の能力も検証します。

>> Sales-Cloud-Consultant専門試験 <<

Sales-Cloud-Consultant合格問題 & Sales-Cloud-Consultant問題数

Pass4TestはSalesforceのSales-Cloud-Consultant「Salesforce Certified Sales Cloud Consultant」試験に関する完全な資料を唯一のサービスを提供するサイトでございます。Pass4Testが提供した問題集を利用してSalesforceのSales-Cloud-Consultant試験は全然問題にならなくて、高い点数で合格できます。Salesforce Sales-Cloud-Consultant試験の合格のために、Pass4Testを選択してください。

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant 認定 Sales-Cloud-Consultant 試験問題 (Q57-Q62):

質問 # 57

Universal Containers has configured a private sharing model for accounts and opportunities. As part of its sales strategy, each sales representative collaborates with the same set of Individuals for each opportunity.

What should a consultant recommend to grant sales Rep the appropriate access to an opportunity?

- A. Create a trigger for each sales representative that would automatically share the opportunity with his or her default opportunity team.
- **B. Enable opportunity team selling and have each sales representative configure his or her default opportunity team.**
- C. Enable Chatter and configure a customer Chatter group for the opportunity to allow collaboration on u ideas.
- D. Create a public group for each team and have the sales representatives manually share the opportunity with their respective group.

正解: B

質問 # 58

Northern Trail Outfitters has a lead qualification team that does the following: * Qualifies opportunities * Converts lead into opportunities During lead conversion, the new opportunity must be assigned to the account owner. What should be created in order to meet this requirement?

- A. An assignment rule on the opportunity
- B. A workflow on the opportunity
- C. An assignment rule on the account
- **D. A trigger on the opportunity**

正解: D

質問 # 59

Historically, UC has sold to shipping department contacts within its customer and prospect accounts. It recently launched a new product line that will appeal to operations department contacts. What data enrichment can Data.com provide UC to expand its sales network? Choose 2 answers

- A. Add new operations prospect accounts
- **B. Append qualification scores to operations leads**
- **C. Add operations leads and opportunities**

正解: B、C

質問 # 60

Universal Containers to plans implement to implement lead management functionality for channel sales representative who needs to push pre-qualified leads to their partner. Partners need the ability to access and update the lead assigned to them. What solution should a consultant recommend for the scenario?

- **A. Add the leads tab to the Partner Community and configure partner profile to access leads**
- B. Configure a separate lead record type and page layout for the partner community.
- C. Create a task for the partner where a new lead is created and assign it to partner in the Partner Community.
- D. Create a customized site where partners can self-register and access their leads.

正解: A

質問 # 61

Universal Containers (UC) recently implemented new Sales Cloud solutions. UC stakeholders believe that user adoption is best measured by the login rate.

Which two additional key metrics should the consultant recommend?

Choose 2 answers

- **A. Data quality score**
- B. License assignments
- **C. Activities logged**
- D. Login lockouts

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Pass4Test Sales-Cloud-Consultant PDFダンプをダウンロードする：
<https://drive.google.com/open?id=1YeHrYBko-xXDoeQGPBtsHFArxyVxdzIz>