

# 検証するSales-101 | 正確的なSales-101クラムメディア 試験 | 試験の準備方法Salesforce Certified Sales Foundationsブロンズ教材

**Special 60% Discount Offer**



**Pass Your Next Certification Exam Fast!**  
Everything you need to prepare, learn & pass your certification exam easily.

- ✓ Latest Exam Questions & Answers from certification exams.
- ✓ High Success Rate supported by our 99.5% pass history.
- ✓ Hassle Free Refund if you failed your exam.
- ✓ Instant Downloads as soon as you complete your purchase.
- ✓ Free Quick Updates available within 2 weeks of any change to the actual exam.



Explore All Certification Vendors Buy Now Unlimited Packages

2025年GoShikenの最新Sales-101 PDFダンプおよびSales-101試験エンジンの無料共有: <https://drive.google.com/open?id=1i9Z7zDYZ1YEGSxzCsKzk770OewMSmr3J>

日常から離れて理想的な生活を求めるには、職場で高い得点を獲得し、試合に勝つために余分なスキルを習得する必要があります。同時に、社会的競争は現代の科学、技術、ビジネスの発展を刺激し、Sales-101試験に対する社会の認識に革命をもたらし、人々の生活の質に影響を与えます。Sales-101試験問題は、あなたの夢をかなえるのに役立ちます。さらに、Sales-101ガイドトレントに関する詳細情報を提供する当社のWebサイトにアクセスできます。

有名なブランドGoShikenとして、非常に成功しているにもかかわらず、Salesforce現状に満足することはなく、常にSales-101試験トレントの内容を更新する用意があります。最も重要なことは、Sales-101ガイドトレントの新しいバージョンをコンパイルしている限り、購入後1年間無料で最新バージョンのSales-101トレーニング資料をお客様に送信します。Sales-101試験に合格するのに役立つ、絶え間なく更新される試験の要求に合わせて、Salesforce Certified Sales Foundationsガイド急流を引き続きお届けします。

>> Sales-101クラムメディア <<

## Salesforce Sales-101ブロンズ教材、Sales-101資格専門知識

当社のWebサイトにある優れたSales-101学習教材の助けを借りてSales-101試験を受ける準備ができている場合、選択は素晴らしいものになります。Sales-101トレーニング資料は優れた選択肢であり、特にSales-101試験に時間をかけずに合格し、成功することに熱心な方に役立ちます。それに加えて、Sales-101の調査問題には3つのバージョンがあります。PDFバージョン、ソフトバージョン、およびAPPバージョンです。これらは興味深く、選択するのに役立ちます。

## Salesforce Certified Sales Foundations 認定 Sales-101 試験問題 (Q23-Q28):

### 質問 # 23

A sales representative plans to attend a large industry conference.

How can the sales rep ensure the largest return on investment for attending the conference?

- A. Set up meet and greet opportunities with attendees.
- B. Attend as many networking events as possible.
- **C. Develop a targeted plan and coordinate a series of touchpoints.**

正解: C

解説:

Developing a targeted plan and coordinating a series of touchpoints is a way to ensure the largest return on investment for attending a conference by maximizing the opportunities to connect with potential prospects, customers, and partners. A targeted plan should

include identifying the goals, audience, and message for the conference, as well as scheduling meetings, events, and follow-ups with key contacts. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/sales-conference/#sales-conference-tips>

#### 質問 # 24

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

正解: A

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 # 25

Which first step should a sales representative take to gain insight on potential customers?

- A. Conduct stakeholder interviews.
- **B. Analyze data about customers.**
- C. Create customer success plans.

正解: B

解説:

Analyzing data about customers is the first step that a sales rep should take to gain insight on potential customers. Data analysis is the process of collecting, processing, and interpreting information about customers using various sources and methods, such as CRM systems, web analytics, social media, surveys, etc. Data analysis helps to understand customers' demographics, behaviors, preferences, needs, etc., as well as to segment them into groups based on their similarities or differences. References: <https://www.salesforce.com/resources/articles/customer-analysis/#customer-analysis-definition>

#### 質問 # 26

A sales representative has a prospect who is in discussions with multiple vendors about competing products.

The sales rep is concerned the prospect might not remember the valuable benefits of the solution.

Which closure practice should the sales rep use to gain a commitment with this prospect?

- **A. Summary**
- B. Assumptive
- C. Takeaway

正解: A

解説:

A summary is a closure practice that the sales rep should use to gain a commitment with a prospect who is in discussions with multiple vendors. A summary is a concise recap of the value proposition of the solution, highlighting how it addresses the prospect's pain points and needs, and delivers tangible benefits and outcomes. A summary helps to reinforce the value of the solution, differentiate it from competitors, and persuade the prospect to take

action.References:<https://www.salesforce.com/resources/articles/sales-process>  
/#close

### 質問 # 27

When assigned a new sales territory, what is the first step to prioritizing selling efforts?

- A. Determine the number of accounts and territory size.
- **B. Identify the territory's key accounts.**
- C. Determine the physical location of each account.

正解: B

解説:

The first step to prioritizing selling efforts in a new sales territory is to identify the key accounts, which are the most valuable and strategic customers for the business. By focusing on the key accounts, the sales representative can maximize the impact of their efforts and build strong relationships with the decision-makers and influencers. Key accounts can also provide referrals, testimonials, and insights that can help the sales representative expand their network and opportunities in the territory. References:

\* Sales Rep Training: Prioritize Your Selling Efforts

\* Cert Prep: Salesforce Certified Sales Representative: Prioritize Your Selling Efforts

### 質問 # 28

.....

Sales-101試験はIT業界でのあなたにとって重要です。あなたはSales-101試験に悩んでいますか？試験に合格できないことを心配していますか？我々の提供した一番新しくて全面的なSalesforceのSales-101問題集はあなたのすべての需要を満たすことができます。資格をもらうのはあなたの発展の第一歩で、我々のSales-101日本語対策はあなたを助けて試験に合格して資格をもらうことができます。

**Sales-101ブロンズ教材:** <https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-101-mondaihu.html>

Sales-101学習教材のアフターサービスも専門家によって提供されます、では、GoShikenのSales-101問題集を試みましょう、私たちのSales-101オンライントレーニングを真剣に扱い、質問と回答にもっと注意を払うと、試験に合格するのは当たり前です、Sales-101トレント準備には、さまざまな資格試験の実際の質問とシミュレーションの質問が含まれています、Salesforce Sales-101クラムメディア あなたはデモの質問と回答を驚きます、それだけでなく、最高のサービスと最高のSales-101ブロンズ教材 - Salesforce Certified Sales Foundations試験トレントを提供し、製品の品質が良好であることを保証できます、Sales-101学習エンジンの購入を後悔することはありません！

ほら、去年のクリスマスパーティーは最高だったわよね、本人が描いたのかな、Sales-101学習教材のアフターサービスも専門家によって提供されます、では、GoShikenのSales-101問題集を試みましょう、私たちのSales-101オンライントレーニングを真剣に扱い、質問と回答にもっと注意を払うと、試験に合格するのは当たり前です。

## 試験の準備方法-有難いSales-101クラムメディア試験-検証するSales-101ブロンズ教材

Sales-101トレント準備には、さまざまな資格試験の実際の質問とシミュレーションの質問が含まれています、あなたはデモの質問と回答を驚きます。

- 権威のあるSales-101クラムメディア - 合格スムーズSales-101ブロンズ教材 | 効果的なSales-101資格専門知識  
□▶ [www.xhs1991.com](http://www.xhs1991.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英語版
- Sales-101試験の準備方法 | 信頼的なSales-101クラムメディア試験 | 効果的なSalesforce Certified Sales Foundationsブロンズ教材 □⇒ Sales-101 ◀を無料でダウンロード▶ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) ◀ウェブサイトを入力するだけSales-101対策学習
- 更新する-信頼的なSales-101クラムメディア試験-試験の準備方法Sales-101ブロンズ教材 □⇒ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) ◀を入力して{Sales-101}を検索し、無料でダウンロードしてくださいSales-101対策学習
- Sales-101試験の準備方法 | 信頼的なSales-101クラムメディア試験 | 効果的なSalesforce Certified Sales Foundationsブロンズ教材 □今すぐ【 [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) 】で▶ Sales-101 □を検索し、無料でダウンロード

