



Gegenüber der Salesforce Advanced Administrator Prüfung ist jeder Kandidat verpflichtet, Jeder hat seine eigene

Um für die Selektions-Admission-Administratoren Prüfung zugelassen zu werden, müssen die Kandidaten mindestens zwei Jahre

preparation dumps

Das Ziel der Salesforce Advanced-Administrator Prüfungssoftware ist: Bei Ihrer Vorbereitung der Salesforce Advanced-Administrator Prüfung Ihnen die effektivste Hilfe zu bieten, um Ihre Geld nicht zu verschwenden und Ihre Zeit zu sparen. Unsere Software hat schon zahllose Prüfungsteilnehmer geholfen, Salesforce Advanced-Administrator Prüfung zu bestehen. Wenngleich die Bestehensquote sehr hoch ist, versprechen wir, dass wir alle Ihrer Gebühren für die Salesforce Advanced-Administrator Software erstatten wollen, falls Sie die Prüfung nicht bestehen. Wir tun so, um Sie beim Kauf unbesorgt zu machen.

Um sich auf die Advanced-Administrator-Prüfung vorzubereiten, sollten Einzelpersonen ein starkes Verständnis für die Salesforce-Plattform haben und mit fortgeschrittenen Funktionen wie dem Anpassen von Dashboards, dem Erstellen von benutzerdefinierten Objekten und der Automatisierung komplexer Workflows vertraut sein. Die Prüfung besteht aus 60 Multiple-Choice-Fragen und muss innerhalb von 105 Minuten abgeschlossen sein. Die Bestehensnote für die Advanced-Administrator-Prüfung beträgt 65%, und die Prüfung kann online oder persönlich in einem überwachten Testzentrum abgelegt werden. Nach Bestehen der Prüfung erhalten Einzelpersonen die Salesforce Certified Advanced Administrator-Zertifizierung, die von Arbeitgebern und Kollegen als Zeichen für Expertise in der Salesforce-Verwaltung anerkannt wird.

Salesforce Advanced-Administrator-Zertifizierungsprüfung wird weltweit anerkannt und wird von Arbeitgebern, die nach qualifizierten Salesforce-Fachleuten suchen, hoch geschätzt. Diese Zertifizierung zeigt, dass ein Individuum ein tiefes Verständnis der Konzepte und Praktiken der Salesforce -Verwaltung hat und komplexe Salesforce -Umgebungen effektiv verwalten kann. Diese Zertifizierung verbessert nicht nur die Karriereaussichten, sondern hilft Fachleuten auch, Vertrauen in ihre Fähigkeiten zu gewinnen und ihr Wissen über die Vertriebsformenverwaltung zu erweitern. Mit dieser Zertifizierung können Fachkräfte in ihren Organisationen eine herausforderndere Rolle übernehmen und zum Erfolg ihrer Unternehmen beitragen.

Salesforce Certified Advanced Administrator Advanced-Administrator Prüfungsfragen mit Lösungen (Q34-Q39):

34. Frage

An administrator is asked to create a report to calculate the year-over-year changed in the dollar amount of a company's opportunities.

What reporting tool should be used to complete this request?

- **A. A custom summary formula with the PREVGROUPVAL function.**
- B. A row-level formula to compare amounts grouped by year.
- C. A custom summary formula with PARENTGROUPVAL function
- D. A joined report with two report blocks for each year

Antwort: A

Begründung:

A custom summary formula is a formula that calculates values from summary fields in reports such as sums, averages, counts, etc. Custom summary formulas can use functions such as PREVGROUPVAL which returns the value of a field from the previous row at the same grouping level. By using a custom summary formula with the PREVGROUPVAL function, an administrator can create a report to calculate the year-over-year change in the dollar amount of a company's opportunities by subtracting the amount from the previous year from the amount from the current year and dividing by the amount from the previous year. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.reports_builder_summary_formulas.htm&type=5 https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.reports_builder_functions.htm&type=5

35. Frage

Admin is asked to restrict visibility of cases of a particular record type to 5 users. One user is assigned the Support Manager Profile, while the other four are assigned th Support Representative Profile. How can admin accomplish this?

- A. Create a Public Group and parent case record type
- **B. Create a new profile for the 5 users**
- C. Create a Public Group and criteria-based sharing rule to extend to the 5 users
- D. Modify the profiles of the 5 users

Antwort: B

36. Frage

When an Account has more than five open opportunities over US\$10,000, the sales rep should have an option on the Account page to start the escalation process to allocate additional resources.

Which two configurations should the administrator create?

Choose 2 answers

- A. Formula field
- B. Dynamic Forms
- C. Roll-Up Summary field
- D. Component Visibility filter

Antwort: A,B

Begründung:

Formula field and Dynamic Forms should be created to meet the requirements because a formula field can be used to count the number of open opportunities over US\$10,000 related to an account using a roll-up summary filter condition, and Dynamic Forms can be used to display or hide a component on an account page based on a visibility filter using the formula field value. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_functions_i_z.htm

37. Frage

The sales department has asked to limit access to the Amount field on the Opportunity to only those users. In the sales department and on the executive team, Northern Trail Outfitters uses six custom profiles including Sales User, Marketing user, call Center user, Executive User, Sales Manager user, and a call Center Manager user. Field level access is removed from three of the profiles in the sandbox.

What action should an administrator take to make sure this change is in production?

- A. Manually restrict access to this field for each profile via Setup Just like the sandbox.
- B. Process a change set with the profiles that should no longer have access to the field.
- C. Create a sandbox template and push it to production to reflect the update.
- D. Deploy a change set from the sandbox to production including the Amount field with all the custom profiles.

Antwort: D

38. Frage

Dream House Realty has created a custom object to track its Open Houses with a master-detail relationship up to a custom object for Properties. Agents need to quickly calculate the number of Open House records in a status of Pending so they can see the value from the Property record.

What feature should the administrator implement?

- A. Roll-Up Summary
- B. Formula Fields
- C. Visualforce Page
- D. Lightning Component

Antwort: A

Begründung:

A roll-up summary field is used to display a value in a master record based on the values of a set of related detail records. In this case, the administrator can create a roll-up summary field on the Properties object that counts the number of Open House records in a Pending status. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.fields_about_roll_up_summary_fields.htm&type=5

39. Frage

.....

Advanced-Administrator Deutsch Prüfungsfragen: <https://de.fast2test.com/Advanced-Administrator-premium-file.html>

- 2025 Die neuesten Fast2test Advanced-Administrator PDF-Versionen Prüfungsfragen und Advanced-Administrator Fragen und Antworten sind kostenlos verfügbar: <https://drive.google.com/open?id=1Nki9XvApyJ-iDgh6t5j6z-PcNBwmFKXp>