

Microsoft.MB-210J.v2021-09-25.q54

試験コード : MB-210J
試験名称 : Microsoft Dynamics 365 Sales Functional Consultant (MB-210日本語版)
認証ベンダー : Microsoft
無料問題の数 : 54
バージョン : v2021-09-25
ページの閲覧量 : 460
問題集の閲覧量 : 4876
<https://www.jpnsiken.com/shiken/Microsoft.MB-210J.v2021-09-25.q54.html>

質問: 1

複数の通貨の価値がある機会があります。為替レートは自動的に更新されます。

通貨値が正確に報告されるようにする必要があります。

新しい通貨為替レートは、商談レコードにいつ適用されますか？

- A. when the calculate rollup field system job for the msdyn_projectteam entity runs
- B. when a change is made to a currency field
- C. when a user manually recalculates opportunity
- D. when a user opens the opportunity record

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 2

Dynamics365セールス環境を管理します。

顧客とその活動を一覧表示するダッシュボードを作成する必要があります。ダッシュボードには、永続的に表示されるタイルが含まれている必要があります。

ダッシュボードをどのように構成する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Element	Value
Type	<input type="text"/> ▼ Interactive Experience Dashboard Dashboard
Stream	<input type="text"/> ▼ Single stream Multi stream
Creation location	<input type="text"/> ▼ Home page Entity

正解:

Element	Value
Type	<input type="text"/> ▼ Interactive Experience Dashboard Dashboard
Stream	<input type="text"/> ▼ Single stream Multi stream
Creation location	<input type="text"/> ▼ Home page Entity

Explanation

Element	Value
Type	<input type="text"/> ▼ Interactive Experience Dashboard Dashboard
Stream	<input type="text"/> ▼ Single stream Multi stream
Creation location	<input type="text"/> ▼ Home page Entity

Reference:

https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customerengagement/on-premises/customize/configure-interactive

質問: 3

Contoso、Ltd。の請求書の価格を設定する必要があります。
あなたは何をすべきか？

- A. 請求書製品を設定して価格を上書きする
- B. 価格表の終了日を設定します
- C. デフォルトを使用するように請求書製品を設定する

正解: A (コメントを发表する)

質問: 4

Dynamics 365Salesでリードのリストを作成しています。
次の権限を含むカスタムセキュリティロールがあります。

*リードエンティティとノートエンティティに対するユーザーレベルの権限を作成および編集します

*ビジネスユニットレベルの追加、追加、およびリードエンティティとノートエンティティに対する特権の割り当て

*リードエンティティとノートエンティティに対する組織レベルの共有権限
リードに対して次のアクションを実行する必要があります。

*リードにメモを追加する

*他のユーザーにリードを割り当てる

リードをどのように管理する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Scenario	Privilege
Add notes to leads	<input type="checkbox"/> Leads owned by people in your business unit only <input type="checkbox"/> Leads owned by you only <input type="checkbox"/> Leads owned by anyone in your organization
Assign leads to other users	<input type="checkbox"/> Leads owned by your business unit and its child business units only <input type="checkbox"/> Leads owned by people in your business unit only <input type="checkbox"/> Leads owned by anyone in your organization

正解:

Scenario	Privilege
Add notes to leads	<input checked="" type="checkbox"/> Leads owned by you only <input type="checkbox"/> Leads owned by people in your business unit only <input type="checkbox"/> Leads owned by anyone in your organization
Assign leads to other users	<input checked="" type="checkbox"/> Leads owned by anyone in your organization <input type="checkbox"/> Leads owned by people in your business unit only <input type="checkbox"/> Leads owned by your business unit and its child business units only

Explanation

Scenario	Privilege
Add notes to leads	<input checked="" type="checkbox"/> Leads owned by you only <input type="checkbox"/> Leads owned by people in your business unit only <input type="checkbox"/> Leads owned by anyone in your organization
Assign leads to other users	<input checked="" type="checkbox"/> Leads owned by anyone in your organization <input type="checkbox"/> Leads owned by people in your business unit only <input type="checkbox"/> Leads owned by your business unit and its child business units only

質問: 5

あなたはDynamics365 forSalesの管理者です。インタラクティブなエクスペリエンスリードダッシュボードがあります。

ダッシュボードのフィルターされたビューを作成する必要があります。

あなたは何をするべきか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Action	Option
View the required charts.	<input type="checkbox"/> Select Open Views <input type="checkbox"/> Select Show Visual Filter <input type="checkbox"/> Select Show Global Filter
Save the dashboard filters.	<input type="checkbox"/> Use Visual Filter <input type="checkbox"/> Use Global Filter

正解:

Action	Option
View the required charts.	<input type="checkbox"/> Select Open Views <input checked="" type="checkbox"/> Select Show Visual Filter <input type="checkbox"/> Select Show Global Filter
Save the dashboard filters.	<input checked="" type="checkbox"/> Use Visual Filter <input type="checkbox"/> Use Global Filter

Explanation

Action	Option
View the required charts.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">▼</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Select Open Views</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; background-color: #e0e0e0;">Select Show Visual Filter</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Select Show Global Filter</div>
Save the dashboard filters.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">▼</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; background-color: #e0e0e0;">Use Visual Filter</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Use Global Filter</div>

質問: 6

過去30日間のアカウントのアクティビティを示す販売レポートがあります。カスタムフィールドのヒートレベルがホットに等しいアカウントに対して高度な検索クエリを実行すると、レポートにアクセスできなくなります。

The screenshot shows the configuration form for a report titled "Report: Accounts Activity last 30 days". The form is divided into several sections:

- Source:** Report Type is set to "Report Wizard Report". A "Report Wizard" button is visible.
- Name:** The name is "Accounts Activity last 30 days".
- Parent Report:** The parent report field is empty.
- Categorization:** Categories, Related Record Types (set to "Accounts"), Display in (set to "Forms for related record types Reports area"), and Languages (set to "English") are configured.

フォーム :レポート : 過去30日間のアカウントアクティビティ。

ドロップダウンメニューを使用して、図に示されている情報に基づいて各質問に回答する回答の選択肢を選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

正解:

Explanation

Answer Area

質問: 7

状態管理者は、新しい事業の閉鎖を追加する必要があります。

新しい営業終了スケジュールを設定する必要があります。

どの4つのアクションを順番に実行する必要がありますか？回答するには、適切なアクションをアクションのリストから回答領域に移動し、正しい順序で配置します。

正解:

Explanation

Action	Answer Area
	Open Scheduling from the Customer Service Hub
	Select Business Closures from Settings
Modify the Closure dialog pop-up	Select New

Schedule a new business closure. Make sure that you have the required security role or equivalent permissions.

More information: [Manage security roles in service scheduling](#)

- * In the Customer Service Hub sitemap, go to Scheduling.
- * From the list of entity records, select Settings > Business Closures.
- * The Business Closures view is displayed. You can switch between various system views using the drop-down menu.
- * Select any existing record to see additional options in the command bar
- * On the command bar, select New to schedule a new business closure.

You can also select New from the business closure grid to create a new business closure record.

Schedule business closure

The screenshot shows the Dynamics 365 Customer Service Hub interface. The main view is 'Business Closures' with a table of records. A 'New' button is highlighted in the command bar. A 'Schedule a Business Closure' dialog box is open on the right, showing fields for Name, All Day Event, Start Time, End Time, and Duration.

Name	Start Time	End Time
Team Holiday	9/19/2018 5:30 AM	9/20/2018 5:30 AM
Team Offsite	9/26/2018 5:30 AM	9/27/2018 5:30 AM

Name	All Day Event	Start Time	End Time	Duration
	<input checked="" type="checkbox"/>	9/19/2018 12:00 AM	9/20/2018 12:00 AM	1 day

A quick create dialogbox is displayed.

* In the Schedule a Business Closure dialog box, type or modify information in the text boxes:

* In the Name box, type a name that describes the purpose of the closure.

The first 12 characters of the name appear on each day of the closure on the calendar view of the affected resource's Work Hours.

* If the closure is an all-day event, select the All-Day Event check box. The application automatically enters the duration of 1 day.

* In the Start Time and End Time boxes, enter the start and end date and time for the closure.

* If you want to enter duration instead of an end time, select the length of the closure in the Duration box. The application automatically calculates the end time for you.

If you want to enter a specific time period, clear the All Day Event check box. You can then specify the hours during which your organization will be closed.

* To save this business closure, select OK.

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-service/set-when-business-closed-csh>

質問: 8

あなたはDynamics365 forSalesシステムカスタマイザーです。

リードフォームでLinkedInセールスナビゲーターリード (メンバープロファイル)を設定する必要があります。

解決策: 統合インターフェースアプリを使用します。

ソリューションは目標を達成していますか?

A. はい

B. いいえ

正解: ([正解を表示します](#))

Explanation

References:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/linkedin/add-sales-navigator-controlsforms>

質問: 9

あなたは会社のDynamics365管理者です。同社の会計年度は4月1日から3月31日までです。

デフォルトで現在の会計年度のデータを表示するすべてのユーザーのシステムビューを作成する必要があります。

あなたは何をするべきか?

A. 日付範囲を使用して、デフォルトのソリューションでビューを作成します

B. 会計年度の設定をセットアップし、デフォルトのソリューションでビューを作成します

C. 日付範囲を使用して、高度な検索からビューを作成します

D. 会計年度の設定を設定し、高度な検索からビューを作成します

正解: B ([コメントを发表する](#))

質問: 10

Dynamics 365環境を管理します。User1という名前のユーザーが商談の作業を開始します。

User1は、User2という名前のユーザーに休暇中の機会を支援するように依頼します。

User2が商談にアクセスでき、User1が商談の所有権を保持していることを確認する必要があります。

あなたは何をするべきか?

A. レコードをUser2と共有します

B. User2に利害関係者の役割を付与する

C. User2にセキュリティロールを付与します

D. レコードを追跡するようにUser2に指示します

正解: ([正解を表示します](#))

Explanation

References:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/developer/security-dev/use-recordbased-se>

質問: 11

チケット販売の割引リストを作成する必要があります。

どの価格設定方法を使用する必要がありますか？回答するには、回答エリアのダイアログボックスで適切な方法を選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Ticket price	Method
Alumni	Percent Markup - Current Cost Percent Margin - Current Cost Percent Margin - Standard Cost
Non-alumni	Percent Markup - Current Cost Percent Margin - Current Cost Percent Margin - Standard Cost

正解:

Requirement: Ensure an auto-response is sent.

Action: Create a lead.

Microsoft Action

- Configure a record creation and update rule. Configure a business process flow.
- Specify auto-response settings. Specify conditions for record creation.

Explanation

Answer Area

Ticket price	Method
Alumni	Percent Markup - Current Cost
Non-alumni	Percent Margin - Current Cost

質問: 12

会社はDynamics365Salesを使用して販売注文を管理しています。

新しい顧客の注文を作成する必要があります。

アクションを実行する順序はどれですか？回答するには、すべてのアクションをアクションのリストから回答領域に移動し、正しい順序で配置します。

Actions  **Answer Area**

Pick items and ship order

Create a new order for the customer

Add customer address and shipping information

Create a new customer account in Dynamics 365 for Sales

Add products from inventory for the sale

Navigation arrows: Right arrow, Left arrow, Up arrow, Down arrow

正解:

Actions **Answer Area**

Pick items and ship order

Create a new order for the customer

Add customer address and shipping information

Create a new customer account in Dynamics 365 for Sales

Add products from inventory for the sale

Navigation arrows: Right arrow, Left arrow, Up arrow, Down arrow

Answer Area Content:

Create a new customer account in Dynamics 365 for Sales

Create a new order for the customer

Add products from inventory for the sale

Add customer address and shipping information

Pick items and ship order

Explanation

Create a new customer account in Dynamics 365 for Sales

Create a new order for the customer

Add products from inventory for the sale

 Microsoft

Add customer address and shipping information

Pick items and ship order

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/create-edit-order-sales#create-an-order>

質問: 13

アスレチックディレクターのチャートを作成する必要があります。

あなたは何をするべきか？

- A. X軸に購入者、マークアップ、マージンを使用します。Y軸の売上高を使用します。
- B. チケットタイプをX軸として使用します。Y軸の使用量
- C. X軸のチケットタイプを使用します。Y軸にコストを掛けたマージンを使用する
- D. X軸に割引価格を使用します。Y軸のグループのチケット数を使用します。

正解: [B \(コメントを發表する\)](#)

Explanation

The school's athletic director needs a fiscal year report that includes specific formatting based on a defined template. The report must contain a chart that displays the type of ticket purchaser (alumni, non-alumni, and student).

質問: 14

ある会社は、本社を米国からヨーロッパに移転することを計画しています。

すべての通貨値を小数点以下4桁に四捨五入し、正しい通貨記号を表示する必要があります。

解決策 : デフォルトの通貨を変更します。

ソリューションは目標を達成していますか？

- A. はい
- B. いいえ

正解: [\(正解を表示します\)](#)

質問: 15

Dynamics365セールス環境を管理します。

レコード作成ルールを使用して、可能なすべてのアクティビティが自動的にリードに変換されるようにする必要があります。

リードに変換できる3つのアクティビティはどれですか。それぞれの正解は完全な解決策を提示します。

注 : 正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります

- A. カスタムアクティビティ
- B. 電話
- C. メール
- D. サービス活動
- E. タスク

正解: [\(正解を表示します\)](#)

質問: 16

あなたはDynamics365セールスシステムカスタマイザーです。

営業担当者は、クイック検索ビューの検索ツールを使用して、開いている機会と閉じている機会を検索できないと報告しています。

「システムのカスタマイズ」領域にオープンおよびクローズの商談を表示するように検索ツールを構成する必要があります。

どの3つのアクションを順番に実行する必要がありますか？回答するには、適切なアクションをアクションのリストから回答領域に移動し、正しい順序で配置します。

Actions

- Open the Quick Find View.
- Open the Main View.
- Expand the Opportunity entity.
- Delete the filter criteria Status Equals Open.
- Change the filter criteria to Status Does Not Equal Open.

Answer Area

正解:

Actions

- Open the Quick Find View.
- Open the Main View.
- Expand the Opportunity entity.
- Delete the filter criteria Status Equals Open.
- Change the filter criteria to Status Does Not Equal Open.

Answer Area

- Expand the Opportunity entity.
- Open the Quick Find View.
- Change the filter criteria to Status Does Not Equal Open.

Explanation

Actions

- Open the Main View.
- Delete the filter criteria Status Equals Open.

Answer Area

- Expand the Opportunity entity.
- Open the Quick Find View.
- Change the filter criteria to Status Does Not Equal Open.

有効的な**MB-210J**問題集はJPNTTest.com提供され、**MB-210J**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**MB-210J**試験問題集を提供します。JPNTTest.com MB-210J試験問題集はもう更新されました。ここで**MB-210J**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、<https://www.jpntest.com/shiken/MB-210J-mondaishu> **376**問、**30%**ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 17

飲料会社にDynamics365Salesを実装しています。

同社は、次のように、個々の缶、ダース、または48缶の場合で飲み物を販売しています。

※ストロベリー、バニラ、チョコレートの3種類のフレーバーがあります。

*各缶は\$5.00の費用がかかります

* 1ダースの缶は\$55.00の費用がかかります。

*各ケースには4ダースの缶があり、価格は\$ 200.00です。

*コンビネーションケースには、各フレーバーの缶が12個含まれており、価格は\$ 160.00です。

* 4つ以上のケースを購入すると、価格がさらに10%割引になります。

製品カタログを設定する必要があります。

どのコンポーネントを使用する必要がありますか？答えるには、適切なコンポーネントを正しいエントリの説明にドラッグします。各コンポーネントは、1回使用することも、複数回使用することも、まったく使用しないこともできます。コンテンツを表示するには、分割バーをペイン間でドラッグするか、スクロールする必要があります。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Components	Answer Area
Products	Entry description
Price Lists	Drink flavors list
Discount Lists	Four or more cases
Unit Groups	Combination of flavors
	One can
	Component
	Component
	Component
	Component

正解:

Components	Answer Area
Products	Entry description
Price Lists	Drink flavors list
Discount Lists	Four or more cases
Unit Groups	Combination of flavors
	One can
	Component
	Unit Groups
	Discount Lists
	Discount Lists
	Products

Explanation

Components	Answer Area
Products	Entry description
Price Lists	Drink flavors list
Discount Lists	Four or more cases
Unit Groups	Combination of flavors
	One can
	Component
	Unit Groups
	Discount Lists
	Discount Lists
	Products

質問: 18

チケットのダッシュボードで問題を解決する必要があります。

どの構成を変更する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Scenario

Configuration

Tickets dashboard

	▼
Permissions	
View on dashboard	
Dashboard type	
Chart type	

Age groups chart



	▼
Chart type	
Dashboard type	
Series	
Field in view	

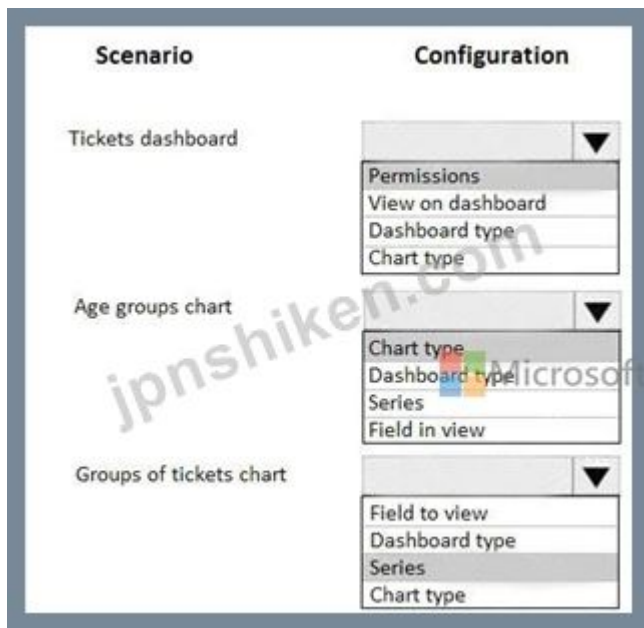
Groups of tickets chart

	▼
Field to view	
Dashboard type	
Series	
Chart type	

正解:

Action cards	Scenario	Action card
Base	Upcoming meeting reminder	Email from Microsoft Exchange
Email from Microsoft Exchange	An email is opened	Email engagement
Email engagement		
Today		

Explanation



質問: 19

注 :この質問は、同じシナリオを提示する一連の質問の一部です。シリーズの各質問には、述べられた目標を達成する可能性のある独自の解決策が含まれています。一部の質問セットには複数の正しい解決策がある場合がありますが、他の質問セットには正しい解決策がない場合があります。

このセクションの質問に回答した後は、その質問に戻ることはできません。その結果、これらの質問はレビュー画面に表示されません。

米国を拠点とする会社のDynamics365Salesを次のように構成しています。

*ユタからカリフォルニアまでは西の領土です。

*イリノイからコロラドまでは中央地域です。

*メイン州からインディアナ州は東部の領土です。

同社は、次のようにテリトリーを設定することを望んでいます。

*営業担当者1と2は西部地域で販売しています。

*営業担当者5と6は中央地域で販売しています。

*営業担当者3と4は東部地域で販売しています。

*場所として使用される各州の郵便番号。

テリトリーを設定する必要があります解決策 :

*西部地域を作成し、マネージャーを追加して保存します。

*各地域のメンバーを追加します。

*中央および東の領域で繰り返します。

ソリューションは目標を達成していますか？

A. いいえ

B. はい

正解: A ([コメントを发表する](#))

質問: 20

会社は、Dynamics 365 for Salesを使用しています。
見積の説明フィールドを変更する必要があります。
どの状態で変更できますか？

- A. Draft
- B. Won
- C. Closed
- D. Active

正解: [A \(コメントを發表する\)](#)

質問: 21

ある会社は、本社を米国からヨーロッパに移転することを計画しています。
すべての通貨値を小数点以下4桁に四捨五入し、正しい通貨記号を表示する必要があります。
解決策：通貨コードと記号を変更して、両方が表示されるようにします。
ソリューションは目標を達成していますか？

- A. はい
- B. いいえ

正解: [B \(コメントを發表する\)](#)

質問: 22

プライベートボックスの顧客に関するセールスマネージャーの問題を解決する必要があります。
あなたは何をするべきか？

- A. すべての着信電話をリードに変換します。
- B. セールスマネージャーのメールを機会に変換します。
- C. 学部長の電話を商談に変換します。
- D. セールスマネージャーのメールをリードに変換します。

正解: [\(正解を表示します\)](#)

質問: 23

販売数が会計カレンダーを反映していることを確認する必要があります。
何を構成する必要がありますか？

- A. ロールアップクエリ
- B. 事業の閉鎖
- C. 販売地域
- D. 会計年度の設定

正解: [\(正解を表示します\)](#)

Topic 3, group of theaters Case Study

This is a case study Case studies are not timed separately. You can use as much exam time as you would like to complete each case. However, there may be additional case studies and sections on this exam. You must manage your time to ensure that you are able to complete all questions included on this exam in the time provided.

To answer the questions included in a case study, you will need to reference information that is provided in the case study. Case studies might contain exhibits and other resources that provide more information about the scenario that is described in the case study. Each question is independent of the other questions in this case study.

At the end of this case study, a review screen will appear. This screen allows you to review your answers and to make changes before you move to the next section of the exam. After you begin a new section, you cannot return to this section.

To start the case study

To display the first question in this case study, click the button. Use the buttons in the left pane to explore the content of the case study before you answer the questions. Clicking these buttons displays information such as business requirements, existing environment, and problem statements. If the case study has an All Information tab, note that the information displayed is identical to the information displayed on the subsequent tabs. When you are ready to answer a question, click the button to return to the question.

Background

A company owns a group of theaters that stage live performances. Tickets to shows are sold by individual representatives by using a mobile app.

Each theater has a manager. The managers rotate between theaters every six months.

The company plans to implement Dynamics 365 Sales.

Current environment

The company uses the following pricing structure for tickets:

Quantity tickets per show	Pricing per ticket
Fewer than 10	\$50.00
11 or more but fewer than 25	10 percent off ticket price
More than 26	15 percent off ticket price

Representatives create Microsoft Word documents to use as invoices. Pricing for tickets is often inconsistent.

Ticket sales are often lost because customers go to other shows.

Requirements

Business cards

* The business card of every group sales customer must be scanned and the image saved with the contact record.

* A customer's business card must be scanned even if the customer has been to the theater before.

* Business cards must show up on all contact forms.

Salespeople

* Each salesperson needs to sell a certain amount of tickets per month.

* The number of tickets each salesperson sells must be totaled only at the end of the month, before the monthly meeting between the salesperson and their manager.

* Salespeople must not be able to check the quantity sold in the system daily.

Opportunities

- * The name of the sales manager must be added to opportunity records when sales representatives close opportunities.
- * Opportunities that are lost must include the reasons other show and not interested.
- * Some of the opportunities who order a large quantity of tickets every week want quotes quickly on various quantities. They want it broken down as follows:
 - * Price breakout by ticket
 - * Quantity discount amount
 - * Original ticket price

Orders

- * Customers who buy a large quantity of tickets to a show must always get a quote first.
- * Orders must always be created from the Quote record when it is a large purchase.
- * Customers who buy a smaller quantity of tickets that do not have quotes must have an invoice sent to them.

Data Analysis

- * Analyze email messages that pertain to ticket sales of the shows.
- * Analyze relationships to help with potential sales of friends and coworkers for potential ticket buyers.
- * Analyze accounts and assess the account representative's relationship with the customer to gauge the level of communication.

Visuals

A Tickets dashboard for all cashiers must be created that contains the following bar Charts:

- * all the tickets sold for each show
- * all the tickets available for each show
- * accounts that have purchased groups of 10 or more tickets
- * purchased tickets by age groups

Shows

- * Representatives must track which shows customers go to when they do not purchase the tickets to their shows. This information must be entered in the records.
- * Every time a potential large sale is lost, the representative needs to ask the customer which show ticket was purchased instead of their show.
- * Shows at other theaters must be updated on a monthly basis.
- * Quantity discounts and bulk purchase for different shows must be consistent.

Issues

- * The Tickets dashboard has eight sections. The dashboard includes a line chart that displays data about age groups. The dashboard also has a chart that group ticket sales. The chart shows 10 or more tickets sold but is missing accounts that purchased more than 20 tickets.
- * Cashiers report that they cannot see two specific areas of the Tickets dashboard. Salespeople report that they can see all areas of the dashboard.
- * Representative 1 is unable to scan business cards.
- * Some users do not see the business cards when using their desktop machines, but they see them from their tablets and mobile phones.

- * There are no business card images in the system.
- * Duplicate contacts are being created with business card scans.

質問: 24

Dynamics 365 forSalesを使用します。ユーザーは、メールアドレス、電話番号、メモに記入されたコメントを使用してリードを検索します。

ユーザーは、グローバル検索を使用したときに得られる結果は役に立たないと報告しています。ユーザーがリードを見つけられるように、Dynamics365を構成する必要があります。

何を実装する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Requirement

Option

Configure the columns to include in the search.

▼
Lookup view
Quick Find view

Include notes in the search.



▼
Categorized Search
Relevance Search

正解:

Requirement	Option			
Configure the columns to include in the search.	<table border="1"> <tr> <td style="background-color: #f2f2f2;">▼</td> </tr> <tr> <td>Lookup view</td> </tr> <tr> <td>Quick Find view</td> </tr> </table>	▼	Lookup view	Quick Find view
▼				
Lookup view				
Quick Find view				
Include notes in the search.	<table border="1"> <tr> <td style="background-color: #f2f2f2;">▼</td> </tr> <tr> <td>Categorized Search</td> </tr> <tr> <td>Relevance Search</td> </tr> </table>	▼	Categorized Search	Relevance Search
▼				
Categorized Search				
Relevance Search				

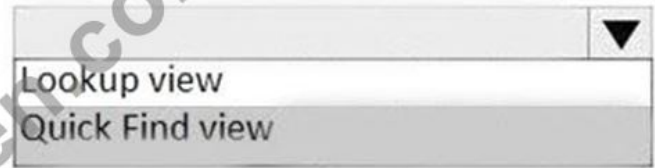
Explanation

Requirement

Configure the columns to include in the search.

Include notes in the search.

Option



References:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/basics/relevance-search-results>

質問: 25

注 :この質問は、同じシナリオを提示する一連の質問の一部です。シリーズの各質問には、述べられた目標を達成する可能性のある独自の解決策が含まれています。一部の質問セットには複数の正しい解決策がある場合がありますが、他の質問セットには正しい解決策がない場合があります。

このセクションの質問に回答した後は、その質問に戻ることはできません。その結果、これらの質問はレビュー画面に表示されません。

米国を拠点とする会社のDynamics365Salesを次のように構成しています。

*ユタからカリフォルニアまでは西の領土です。

*イリノイからコロラドまでは中央地域です。

*メイン州からインディアナ州は東部地域です。

同社は、次のようにテリトリーを設定することを望んでいます。

*営業担当者1と2は西部地域で販売しています。

*営業担当者5と6は中央地域で販売しています。

*営業担当者3と4は東部地域で販売しています。

*場所として使用される各州の郵便番号。

テリトリーを設定する必要があります解決策 :

*西部地域を作成し、マネージャーを追加して保存します。

*中央および東の領域で繰り返します。

*各地域のメンバーを追加します。

* [関連]を選択し、リソーステリトリーを追加します。

ソリューションは目標を達成していますか？

A. はい

B. いいえ

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 26

会社は、Dynamics 365 for Salesを使用しています。
新しい見積を作成し、見積に商談を関連付けます。
商談のすべてのアイテムを見積もりに表示する必要があります。
あなたは何をすべきか？

- A. Opportunityエンティティの[広告申込情報の追加]を選択します
- B. 見積エンティティのコマンドバーから[製品の取得]を選択します
- C. Opportunityエンティティのコマンドバーから[再計算]を選択します
- D. 見積を有効化します

正解: (正解を表示します)

質問: 27

テリトリーとメンバーシップを構成する必要があります。
どの構成を使用する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。
注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

The screenshot shows two configuration sections. The first section, titled 'Territories', has a sub-label 'Configuration' and a dropdown menu for 'Number of territories to set up' with options 4, 5, 6, and 7. The second section, titled 'Add Salesperson1 and Salesperson2', has a dropdown menu with three options: 'Each salesperson should be added to a single territory', 'They should be added to all territories', and 'A special territory should be created, and they should be added to it'.

正解:

The screenshot shows an 'Answer Area' with two columns: 'Information' and 'Action'. Under 'Information', there are three items: 'Price lists', 'Competitor list', and 'Add the manager's user ID to the correct business unit'. Under 'Action', there are two items: 'Add the manager's user ID to the correct business unit' and 'Export the list to a file'. On the left, under 'Actions', there are four items: 'Create a playbook template', 'Export the list to a file', 'Add the manager's user ID to the correct business unit', and 'Add the security role to the manager's user ID'.

Explanation

Territories

Configuration

Number of territories to set up

	▼
4	
5	
6	
7	



Add Salesperson1 and Salesperson2

	▼
Each salesperson should be added to a single territory	
They should be added to all territories	
A special territory should be created, and they should be added to it	

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/power-platform/admin/set-up-sales-territories-organize-business-markets-geogr>

質問: 28

あなたは組織のDynamics365販売管理者です。

組織は、製品カタログで製品を販売する予定はありません。

製品が営業スタッフによる選択に利用できなくなっていることを確認する必要があります。

あなたは何をするべきか？

- A. 製品を削除します
- B. 名前を編集する
- C. 製品を廃棄する

正解: C ([コメントを发表する](#))

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/retire-product>

質問: 29

あなたは、Dynamics 365Salesを使用している国際企業のセールスマネージャーです。

製品カタログを設定する必要があります。

どの4つのアクションを順番に実行する必要がありますか？回答するには、適切なアクションをアクションのリストから回答領域に移動し、正しい順序で配置します。

Actions

Add the product grid on order forms.
Translate product names.
Create product families.
Add price list items.
Revise a product.
Create price lists.
Create a unit group.

Answer area



正解:



Explanation



質問: 30

Dynamics 365 for Salesを使用して会社で働いています。

顧客が会社に電話するときは、見積番号を提供する必要があります。お客様は、見積番号が長すぎると報告しています。

見積番号を最短の長さに短縮する必要があります。

あなたは何をするべきか？

- A. フィールドタイプを自動番号から10進数に変更します
- B. 自動番号プレフィックスを1文字に減らします
- C. サフィックスの長さを4文字に減らします
- D. プレフィックス設定が読み取り専用であることを確認します

正解: B ([コメントを发表する](#))

Explanation

References:

[https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/admin/change-auto-number-prefixcontract case-article-quote-order-invoice-campaign-category-knowledge-articles](https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/admin/change-auto-number-prefixcontract-case-article-quote-order-invoice-campaign-category-knowledge-articles)

質問: 31

Dynamics365での機会にプロパティを持つ製品を使用します。

製品カタログに新製品を追加しています。

新しいプロパティのセットを使用して製品を作成する必要があります。

どの3つの製品カタログコンポーネントを順番に構成する必要がありますか？回答するには、適切なコンポーネントをコンポーネントのリストから回答領域に移動し、正しい順序で配置します。



正解:



Explanation



有効的な**MB-210J**問題集はJPNTTest.com提供され、**MB-210J**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**MB-210J**試験問題集を提供します。JPNTTest.com MB-210J試験問題集はもう更新されました。ここで**MB-210J**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、<https://www.jpntest.com/shiken/MB-210J-mondaishu> **376**問、**30%**ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 32

Dynamics365セールスを管理します。管理者が関連付けられているSalesTerritoryAという名前の販売地域があります。

SalesTerritoryBという名前のニュースセール territories を作成し、SalesTerritoryA マネージャーを SalesTerritoryB に割り当てる必要があります。

どの4つのアクションを順番に実行する必要がありますか？回答するには、適切なアクションをアクションのリストから回答領域に移動し、正しい順序で配置します。

注：回答の選択肢の複数の順序が正しいです。選択した正しい注文のいずれかに対してクレジットを受け取ります。

Actions

- Create a new sales territory.
- Associate the manager from SalesTerritoryA.
- Replace the manager from SalesTerritoryA with another manager.
- Change the name of SalesTerritoryA to SalesTerritoryB.
- Add members.


Answer Area



正解:

Explanation

Actions



Change the name of SalesTerritoryA to SalesTerritoryB.

Answer Area

- Replace the manager from SalesTerritoryA with another manager.
- Create a new sales territory.
- Add members.
- Associate the manager from SalesTerritoryA.

質問: 33

最近、ある顧客があなたの小売店の1つを訪れました。顧客に大量購入の機会を作成しました。

これで、顧客は購入を完了する準備ができました。

商談から見積もりを作成する必要があります。

解決策：商談を見積もりに変換します。

ソリューションは目標を達成していますか？

A. はい

B. いいえ

正解: ([正解を表示します](#))

Explanation

References:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/developer/convert-opportunity-quotesales->

質問: 34

UserAで発生している問題を解決する必要があります。

UserAをどこに追加する必要がありますか？

A. ビジネスユニット

B. フィールドセキュリティプロファイル

C. チーム

D. Office365グループ

正解: ([正解を表示します](#))

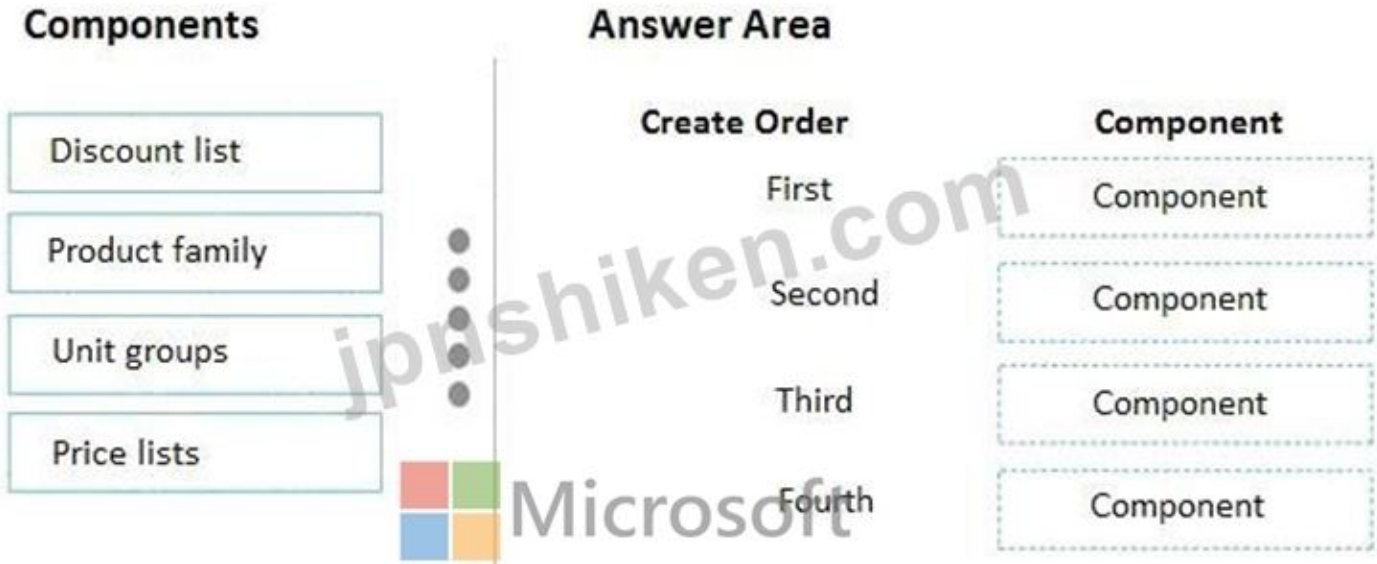
質問: 35

Dynamics 365Salesで製品カタログを設定しています。

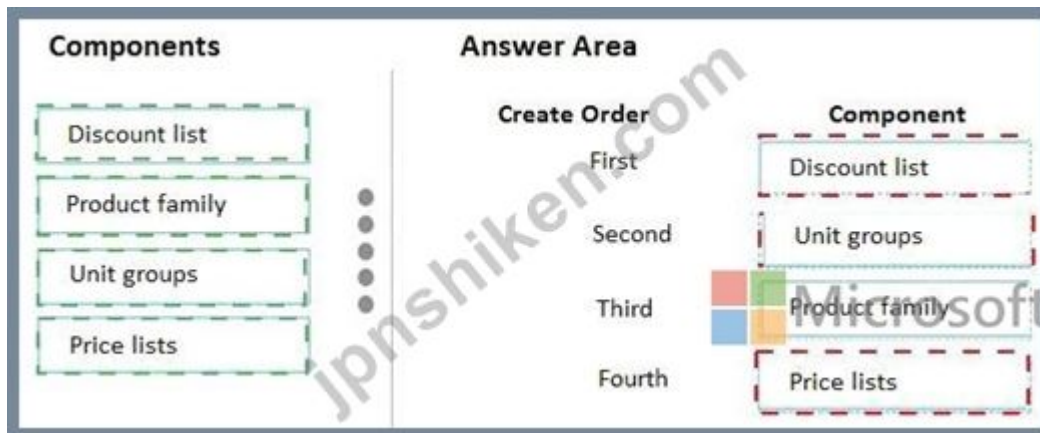
最小限の労力でカタログを設定する必要があります。

カタログはどの順序で設定する必要がありますか？答えるには、適切なコンポーネントを正しい注文位置にドラッグします。各コンポーネントは、1回使用することも、複数回使用することも、まったく使用しないこともできます。コンテンツを表示するには、分割バーをペイン間でドラッグするか、スクロールする必要がある場合があります。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。



正解:



Explanation



Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/set-up-product-catalog-walkthrough>

質問: 36

会社はDynamics365 forSalesを使用しています。

会社が祝日のために休業している日に基づいて、利用可能なプリセールスサポート日数を減らす必要があります。

スケジュールをどのように構成する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Item	Value
Schedule type	<input type="text"/>
	<input type="text" value="Holiday"/>
Option	<input type="text"/>
	<input type="text" value="Number of days"/>
	<input type="text" value="Owner"/>

正解:

Item	Value
<input type="checkbox"/> Schedule type	<input type="text" value="Holiday"/>
	<input type="text" value="Recurrence"/>
<input type="checkbox"/> Option	<input type="text" value="Number of days"/>
	<input type="text" value="Owner"/>

Explanation

Item	Value
Schedule type	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="background-color: #f0f0f0; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> ▼ </div> <div style="background-color: #f0f0f0; padding: 2px;">Holiday</div> <div style="background-color: #fff; padding: 2px;">Recurrence</div> </div>
Option	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="background-color: #f0f0f0; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> ▼ </div> <div style="background-color: #f0f0f0; padding: 2px;">Number of days</div> <div style="background-color: #fff; padding: 2px;">Owner</div> </div>

質問: 37

Dynamics365環境を管理します。新製品を導入します。製品との機会が作成されます。製品を含むすべての機会を見つける必要があります。

何を使うべきですか？

- A. 関連性検索
- B. クイック検索
- C. 高度な検索
- D. 分類された検索

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 38

注 :この質問は、同じシナリオを提示する一連の質問の一部です。シリーズの各質問には、記載された目標を達成する可能性のある独自のソリューションが含まれています。一部の質問セットには複数の正しい解決策がある場合がありますが、他の質問セットには正しい解決策がない場合があります。

このセクションの質問に回答した後は、その質問に戻ることはできません。その結果、これらの質問はレビュー画面に表示されません。

あなたはDynamics365セールスシステム管理者です。

営業チームは、自動会話スターターを使用するよう警告します。

コントロールが開発者に利用可能であることを確認する必要があります。

解決策 :JavaScriptを無効にし、ポップアップブロッカーを無効にします。

ソリューションは目標を達成していますか？

- A. いいえ
- B. はい

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 39

会社の要件を満たすには、チケット販売の効率と一貫性を高める必要があります。
何を作成する必要がありますか？

- A. a Microsoft Flow workflow
- B. a playbook
- C. a Lifecycle Services (LCS) package

正解: ([正解を表示します](#))

Explanation

Enforce repeatable steps to promote and increase efficiency and consistency for ticket sales across all sports and venues.

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/enforce-best-practices-playbooks>

質問: 40

Dynamics 365 for Salesを使用して会社で働いています。

顧客が会社に電話するときは、見積番号を提供する必要があります。お客様は、見積番号が長すぎると報告しています。

見積番号を最短の長さに短縮する必要があります。

あなたは何をすべきか？

- A. 自動番号プレフィックスを1文字に減らします
- B. 自動番号プレフィックスを2文字に減らします
- C. サフィックスの長さを4文字に減らします
- D. プレフィックス設定が読み取り専用であることを確認します

正解: **A** ([コメントを發表する](#))

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/admin/change-auto-number-prefix-contrac>

質問: 41

承認された見積もりのエラーの原因を特定する必要があります。

エラーが発生するのはなぜですか？

- A. 見積もりテンプレートはアクティブモードです。
- B. 見積もりはアクティブ状態です。
- C. 機会はmアクティブ状態です。
- D. 見積もりは削除されました。

正解: **B** ([コメントを發表する](#))

質問: 42

Dynamics 365 forSalesを使用します。

請求書に商品を追加する必要があります。

どのオプションを使用する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Scenario

Option

Add a product from an opportunity.

Existing Product
Write-In Product
Get Products

Add a product from a price list.

Existing Product
Write-In Product
Get Products

Add a product that does not exist in the product catalog.

Existing Product
Write-In Product
Get Products

正解:

Scenario	Option			
Add a product from an opportunity.	<table border="1"><tr><td>Existing Product</td></tr><tr><td>Write-In Product</td></tr><tr><td>Get Products</td></tr></table>	Existing Product	Write-In Product	Get Products
Existing Product				
Write-In Product				
Get Products				
Add a product from a price list.	<table border="1"><tr><td>Existing Product</td></tr><tr><td>Write-In Product</td></tr><tr><td>Get Products</td></tr></table>	Existing Product	Write-In Product	Get Products
Existing Product				
Write-In Product				
Get Products				
Add a product that does not exist in the product catalog.	<table border="1"><tr><td>Existing Product</td></tr><tr><td>Write-In Product</td></tr><tr><td>Get Products</td></tr></table>	Existing Product	Write-In Product	Get Products
Existing Product				
Write-In Product				
Get Products				

Explanation

Scenario	Option
Add a product from an opportunity.	<ul style="list-style-type: none"> Existing Product Write-In Product Get Products
Add a product from a price list.	<ul style="list-style-type: none"> Existing Product Write-In Product Get Products
Add a product that does not exist in the product catalog.	<ul style="list-style-type: none"> Existing Product Write-In Product Get Products

質問: 43

Dynamics 365 forSalesの製品と価格表で商談を使用します。

PriceListAおよびPriceListBに存在する製品よりも製品を商談に追加する必要があります。

どのアクションを実行する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Requirement	Action
Add the products to the opportunity.	<ul style="list-style-type: none"> Add both price lists to the opportunity and add the products from both PriceListA and PriceListB Add the products from PriceListA, change to PriceListB, and add the remaining products Add the products to the opportunity and specify PriceListA or PriceListB on the product
Select Recalculate on an opportunity.	<ul style="list-style-type: none"> Each product is recalculated using the current list price both PriceListA and PriceListB The estimated revenue is recalculated according to the prices currently displayed on the product line items grid The products on the active price list in the opportunity are recalculated according to current list price

正解:

Requirement

Action

Add the products to the opportunity.

	▼
Add both price lists to the opportunity and add the products from both PriceListA and PriceListB	
Add the products from PriceListA, change to PriceListB, and add the remaining products	
Add the products to the opportunity and specify PriceListA or PriceListB on the product	

Select **Recalculate** on an opportunity.

	▼
Each product is recalculated using the current list price both PriceListA and PriceListB	
The estimated revenue is recalculated according to the prices currently displayed on the product line items grid	
The products on the active price list in the opportunity are recalculated according to current list price	

Explanation

Add the products to the opportunity.

	▼
Add both price lists to the opportunity and add the products from both PriceListA and PriceListB	
Add the products from PriceListA, change to PriceListB, and add the remaining products	
Add the products to the opportunity and specify PriceListA or PriceListB on the product	

Select **Recalculate** on an opportunity.

	▼
Each product is recalculated using the current list price both PriceListA and PriceListB	
The estimated revenue is recalculated according to the prices currently displayed on the product line items grid	
The products on the active price list in the opportunity are recalculated according to current list price	

質問: 44

組織は、Dynamics 365の販売ダッシュボードを使用します。

次のデータを含む単一のダッシュボードを構成する必要があります。

*外部データから得られる複雑な主要業績評価指標とカスタムビジュアルの両方

* Dynamics 365データに基づく販売実績のリアルタイムデータ。

どの3つのアクションを実行する必要がありますか？それぞれの正解はソリューションの一部を示しています。

注 :それぞれの正しい選択には1ポイントの価値があります。

A. Dynamics 365で必要なデータを使用してグラフを作成します。

B. Microsoft Power BIでタイトルとダッシュボードを作成します。

C. Microsoft Power BIダッシュボードですべてのビジュアルを作成します。Dynamics 365にダッシュボードを埋め込みます。

D. Dynamics 365の標準ダッシュボードでMicrosoft Power BIと標準チャートを組み合わせます。

E. 外部データをDynamics 365の仮想エンティティとして追加し、ダッシュボードの視覚化に使用します。

正解: C,D,E ([コメントを发表する](#))

質問: 45

Dynamics365セールス環境を管理します。多くの活動は機会に関連付けられています。

管理者は、顧客との関係が各機会でのどのように傾向を示しているかを判断できなければなりません。

ソリューションを実装する必要があります。

どのソリューションを実装する必要がありますか？

- A. リレーションシップアシスタント
- B. LinkedInセールスナビゲーター
- C. Microsoft PowerBI用のDynamics365 forSalesコンテンツパック
- D. セールスインサイト
- E. ソーシャルセリングアシスタント

正解: **D** ([コメントを发表する](#))

質問: 46

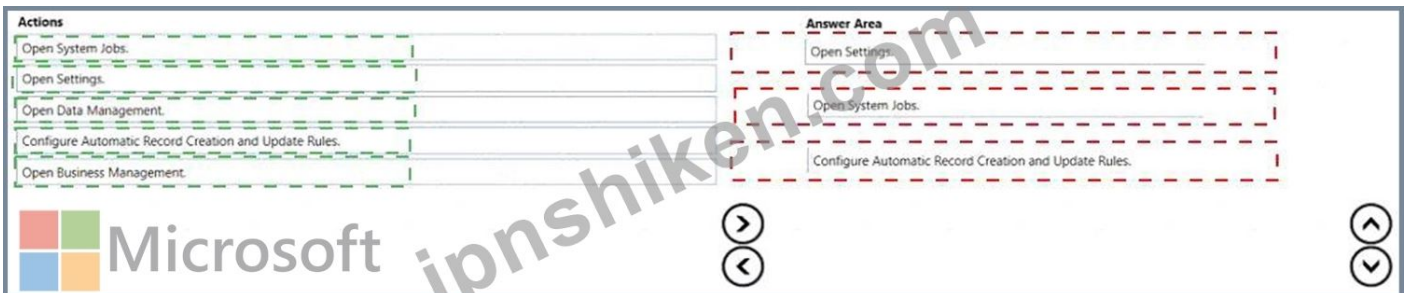
Dynamics365セールス環境を管理します。

営業担当者が電話活動を更新するときは、営業マネージャーに電子メールを送信する必要があります。

どの3つのアクションを順番に実行する必要がありますか？回答するには、適切なアクションをアクションのリストから回答領域に移動し、正しい順序で配置します。



正解:



Explanation



有効的な**MB-210J**問題集はJPNTest.com提供され、**MB-210J**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**MB-210J**試験問題集を提供します。JPNTest.com MB-210J試験問題集はもう更新されました。ここで**MB-210J**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版

のアクセス、<https://www.jpntest.com/shiken/MB-210J-mondaishu> 876問、30%ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 47

あなたはDynamics365を使用している営業担当者です。顧客からの電話を受け、リードを管理します。

リードを認定し、営業担当者に電話をかける必要があります。

次の各状況をどのように管理する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Question

You want to convert a phone call. To which type of entity can you convert the call?

Record created

▼
Case
Lead

You qualify a lead. For which entity is a record created?

▼
Contact
Case

正解:

Question

You want to convert a phone call. To which type of entity can you convert the call?

▼
Case
Lead

You qualify a lead. For which entity is a record created?

▼
Contact
Case

Explanation

Question

You want to convert a phone call. To which type of entity can you convert the call?

Record created

▼
Case
Lead

You qualify a lead. For which entity is a record created?

▼
Contact
Case

質問: 48

フロリダ州の休閒都市であるジャクソンビル、マイアミ、タンパに営業担当者がいる会社に Dynamics 365Salesを実装しています。フロリダのマネージャーは、3つの都市すべての営業担当者を監督しています。

州ごとに地域を設定する必要があります。各州は親地域であり、異なるマネージャーを持っている必要があります。

販売情報は、都市ごと、次に州ごとに表示する必要があります。

フロリダの領土を設定する必要があります。

どの設定を使用する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Requirement	Setting
Determine the number of territories.	Four territories and zero sub-territories Two territories and two sub-territories One territory and three sub-territories One territory and four sub-territories
Determine how many territories in which the Jacksonville salespeople should be members.	One territory and one sub-territory: Florida and Jacksonville One sub-territory: Jacksonville Two territories: Florida and Jacksonville One territory: Florida
Determine how many territories the Florida sales manager should manage.	One territory and zero sub-territories: Florida One territory and three sub-territories: Florida, Jacksonville, Miami, and Tampa Four territories: Florida, Jacksonville, Miami, and Tampa Zero territories and three sub-territories: Jackson, Miami, and Tampa

正解:

Requirement	Setting
Determine the number of territories.	Four territories and zero sub-territories Two territories and two sub-territories One territory and three sub-territories One territory and four sub-territories
Determine how many territories in which the Jacksonville salespeople should be members.	One territory and one sub-territory: Florida and Jacksonville One sub-territory: Jacksonville Two territories: Florida and Jacksonville One territory: Florida
Determine how many territories the Florida sales manager should manage.	One territory and zero sub-territories: Florida One territory and three sub-territories: Florida, Jacksonville, Miami, and Tampa Four territories: Florida, Jacksonville, Miami, and Tampa Zero territories and three sub-territories: Jackson, Miami, and Tampa

Explanation

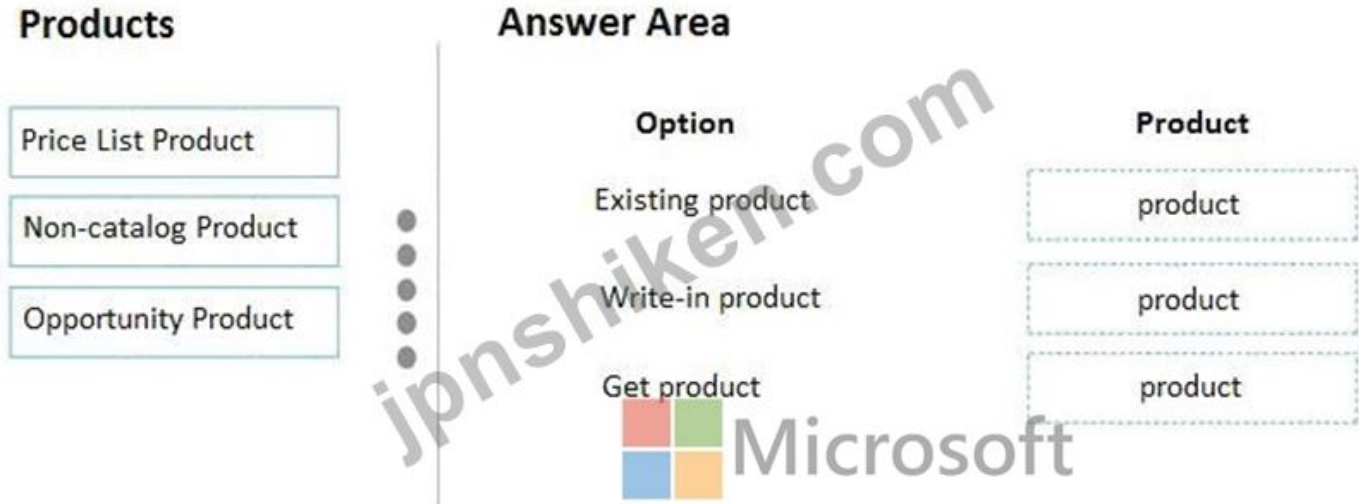
Requirement	Setting
Determine the number of territories.	One territory and three sub-territories
Determine how many territories in which the Jacksonville salespeople should be members.	One sub-territory: Jacksonville
Determine how many territories the Florida sales manager should manage.	One territory and three sub-territories: Florida, Jacksonville, Miami, and Tampa

質問: 49

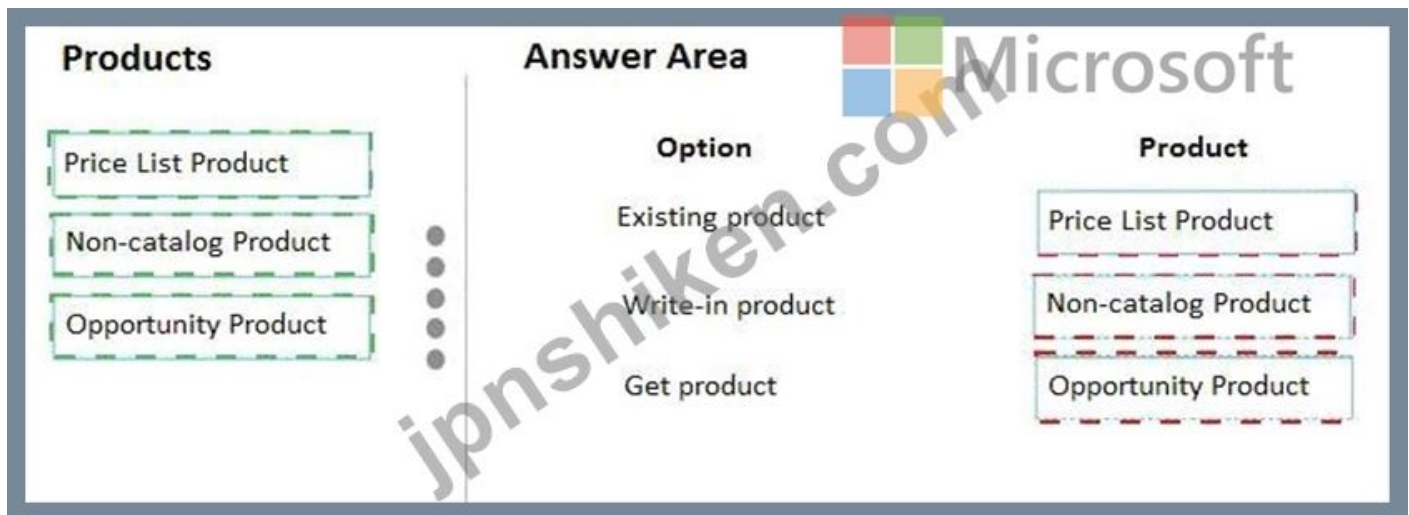
すべての顧客の請求書を作成する必要があります。

どの製品を使うべきですか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

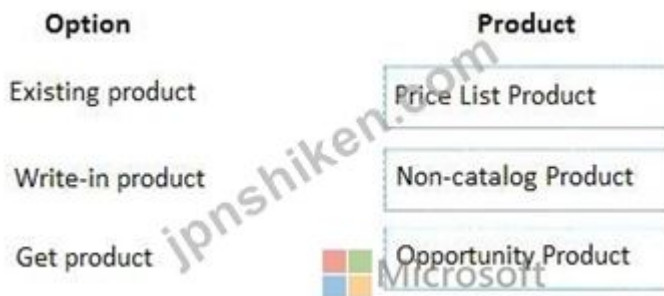
注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。



正解:



Explanation



質問: 50

最近、ある顧客があなたの小売店の1つを訪れました。顧客に大量購入の機会を作成しました。これで、顧客は購入を完了する準備ができました。

商談から見積もりを作成する必要があります。

解決策：機会を限定します。

ソリューションは目標を達成していますか？

A. はい

B. いいえ

正解: (正解を表示します)

Explanation

References:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/developer/convert-opportunity-quotesales->

質問: 51

学部長の通話アクティビティを設定する必要があります。

Call Withフィールドの値をどの値に設定する必要がありますか？

- A. レコード所有者
- B. 連絡先名
- C. 利害関係者
- D. 学部長

正解: **D** ([コメントを发表する](#))

質問: 52


会社は、Dynamics 365Salesに予測管理機能を実装したいと考えています。

同社は、Opportunity Status Reasonフィールドを使用して、販売が終了したことを示す予定です。彼らは、組織のレポート構造に基づいた設定を使用したいと考えています。営業担当者は、自分の予測のみを確認する必要があります。

会社の要件を満たすために適切な設定を選択する必要があります。

どの設定を選択する必要がありますか？回答するには、回答領域で適切なオプションを選択します。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Requirement	Setting
Hierarchical route	
Permissions - User Lookup field	

正解:

Requirement

Setting

Hierarchical route

	▼
Owner	
User	
Contact	
Manager	

Permissions - User Lookup field

	▼
User	
Manager	
Created By	
None	

Explanation



Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/select-template-forecast>

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/provide-permissions-forecast>

質問: 53

あなたはDynamics 365 for Sales管理者です。

営業担当者は、例外として推定収益のみを入力する必要があります。

商談の推定収益が自動的に計算されるようにする必要があります。

あなたは何をするべきか？

A. カスタムコントロールで、デフォルトの収益設定をSystem Calculatedに変更します

B. [システム設定]販売タブで、デフォルトの収益タイプを[システム計算]に変更します

C. 各ユーザーのパーソナライズ設定で、デフォルトの収益タイプをシステム計算に変更します

D. 商談で、収益タイプのデフォルト値をシステム計算に変更します

正解: D (コメントを发表する)

質問: 54

閉じられた機会と失われた機会に対処するために行う構成の変更を決定する必要があります。どの変更を完了する必要がありますか？答えるには、適切な変更を正しい追加にドラッグします。各変更は、1回使用することも、複数回使用することも、まったく使用しないこともできます。コンテンツを表示するには、分割バーをペイン間でドラッグするか、スクロールする必要がある場合があります。

注：正しい選択はそれぞれ1ポイントの価値があります。

Modifications

- Modify the Close Opportunity form.
- Modify the Opportunity entity and Opportunity Close entity fields.
- Modify the Leads entity form.
- Modify the Opportunity entity field.

Answer Area

Addition

- Add sales manager
- Add lost reasons

Modification

- Modification
- Modification

正解:

Modifications

- Modify the Close Opportunity form.
- Modify the Opportunity entity and Opportunity Close entity fields.
- Modify the Leads entity form.
- Modify the Opportunity entity field.

Answer Area

Addition

- Add sales manager
- Add lost reasons

Modification

- Modify the Opportunity entity field.
- Modify the Close Opportunity form.

Explanation

Modifications

- Modify the Close Opportunity form.
- Modify the Opportunity entity and Opportunity Close entity fields.
- Modify the Leads entity form.
- Modify the Opportunity entity field.

Answer Area

Addition

- Add sales manager
- Add lost reasons

Modification

- Modify the Opportunity entity field.
- Modify the Close Opportunity form.

有効的な**MB-210J**問題集はJPNTTest.com提供され、**MB-210J**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**MB-210J**試験問題集を提供します。JPNTTest.com MB-210J試験問題集はもう更新されました。ここで**MB-210J**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、<https://www.jpntest.com/shiken/MB-210J-mondaishu> **876**問、**30%**ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」