

Question

Why is the satisfaction area blank?

Answer choice

	▼
There are no closed cases	
Users are not completing the satisfaction field	
The Reporting Service is down	
Cases with the problem solved have not been closed	

Which type of account is Fourth Coffee?

	▼
Active	
Parent Account	
Inactive	
Child Account	

正解:

Question

Why is the satisfaction area blank?



Answer choice

	▼
There are no closed cases	
Users are not completing the satisfaction field	
The Reporting Service is down	
Cases with the problem solved have not been closed	

Which type of account is Fourth Coffee?

	▼
Active	
Parent Account	
Inactive	
Child Account	

:

質問: 2

CompanyBの注文を処理する必要があります。
あなたは何をすべきか？

- A. CompanyBの注文を送信します。
- B. 国ごとに各見積もりから注文を作成します。
- C. 見積もりを有効にします。
- D. CompanyBの請求書を作成します。

正解: [\(正解を表示します\)](#)

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-professional/create-quotes-sales-professional>

質問: 3

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](#))

References:

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

質問: 4

ある会社がDynamics365Salesを使用しています。
一部の請求書の発送日が正しくありません。
すべての請求書の出荷日を変更する必要があります。
あなたは何をすべきか？

A. 注文を選択して編集し、請求書に対応する誤った注文ごとに請求書を作成します。

B. すべての請求書を同時に選択し、[請求書の確認]を選択して変更します。

C. 個々の請求書を選択し、間違った注文ごとに[請求書のキャンセル]を選択してから、正しい日付で請求書を再作成します。

D. 個々の請求書を選択して編集します。間違った請求書すべてについて繰り返します。

正解: D ([コメントを發表する](#))

Reference:

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

質問: 5

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. Closed

C. Active

D. Won

正解: A ([コメントを發表する](#))

質問: 6

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、固有の解決策が含まれています。ソリューションが指定された目標を満たしているかどうかを判断します。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。

衣料品メーカーの予測を構成します。

営業担当者が商談を更新し、予測を更新したいと考えています。

予測を更新する方法を営業担当者に示す必要があります。

提案された解決策 : ロールアップの再発頻度を更新します。

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](#))

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/keep-forecast-data-up-to-date>

質問: 7

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 a user manually recalculates opportunity

B. when a change is made to a currency field

C. when the calculate rollup field system job for the msdyn_projectteam entity runs

D. when a user opens the opportunity record

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 8

Dynamics365環境を管理します。営業担当者は、セールスハブのテンプレートを使用して見積もりを作成します。

営業チームのメンバーが、顧客の見積もりに列が表示される順序を変更するように要求します。

見積もりテンプレートを変更する必要があります。

何をすべきですか？

A. Microsoft Word template

B. mail merge template

C. template editor

D. Report Wizard

正解: **A** ([コメントを發表する](#))

質問: 9

クライアントに見積もりを送信します。クライアントはより良い価格を呼び出して交渉します。

更新された見積もりをクライアントに送信する必要があります。

見積もりを変更するには何が必要ですか？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

Question	Response
Which action should you perform?	<ul style="list-style-type: none">ReviseClose QuoteDeactivateReopen Quote
What is the resulting status for the quote after you perform the action?	<ul style="list-style-type: none">DraftRevisedIn ProgressOpen

正解:

Question	Response
Which action should you perform?	<ul style="list-style-type: none">ReviseClose QuoteDeactivateReopen Quote
What is the resulting status for the quote after you perform the action?	<ul style="list-style-type: none">DraftRevisedIn ProgressOpen

質問: 10

会社はPDF見積もりを顧客に送信します。

営業担当者は、[PDFにエクスポート]ボタンを選択した後、見積もりの外観を修正したいと考えています。

PDFのテンプレートを変更する必要があります。

テンプレートはどこで変更する必要がありますか？

- A. Microsoft Excel
- B. レポート
- C. Microsoft Word
- D. PDFドキュメント

正解: C (コメントを發表する)

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-professional/create-quote-pdf-sales-professional>

質問: 11

RFQ勝ち/負けチャートを設定する必要があります。

チャート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。

Chart requirement

Configuration

Type of chart

	▼
Column	
Pie	
Funnel	

Horizontal Category Axis label

	▼
Actual Close Date	
Status	
Created on	
Est. Close Date	



Won data series value

	▼
Actual Revenue	
Est. Revenue	
Predictive Score	
Goal target	

Lost data series value

	▼
Actual Revenue	
Est. Revenue	
Predictive Score	
Goal target	

正解:

Chart requirement	Configuration
Type of chart	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">Column</div> </div> Pie Funnel
Horizontal Category Axis label	<div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">Actual Close Date</div> Status Created on Est. Close Date
Won data series value	<div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">Actual Revenue</div> Est. Revenue Predictive Score Goal target
Lost data series value	<div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">Actual Revenue</div> Est. Revenue Predictive Score Goal target

質問: 12

要件を満たすために、クレジットおよびリファレンススクリーニングプレイブックを構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。

Requirement	Configuration
Ensure that the finance manager performs the credit screening.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Add a Task activity to the playbook.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Add the credit screening to the playbook.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Add the finance manager as the publisher of the playbook.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Add a custom activity for Perform Credit Check and add it to the playbook.</div>
Ensure that the finance manager has the latest version of the unfavorable screening phone script.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Add the script to the phone call activity.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Add a phone script to the playbook template.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Add the phone script to the Task activity.</div>
Ensure that playbooks can be initiated from all RFQs.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Associate the playbook with the Lead entity only.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Associate the playbook with the Opportunity entity only.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Associate the playbook with the Lead and Opportunity entities.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Associate the playbook with the Quote entity.</div>
Ensure proper tracking for all tasks associated with playbooks.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Set Track Progress to No.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Set Track Progress to Yes.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Set the estimated duration of the playbook template.</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Set the estimated duration of the activity.</div>

正解:

Requirement	Configuration
Ensure that the finance manager performs the credit screening.	<input type="checkbox"/> Add a Task activity to the playbook. <input type="checkbox"/> Add the credit screening to the playbook. <input type="checkbox"/> Add the finance manager as the publisher of the playbook. <input type="checkbox"/> Add a custom activity for Perform Credit Check and add it to the playbook.
Ensure that the finance manager has the latest version of the unfavorable screening phone script.	<input type="checkbox"/> Add the script to the phone call activity. <input type="checkbox"/> Add a phone script to the playbook template. <input type="checkbox"/> Add the phone script to the Task activity.
Ensure that playbooks can be initiated from all RFQs.	<input type="checkbox"/> Associate the playbook with the Lead entity only. <input type="checkbox"/> Associate the playbook with the Opportunity entity only. <input type="checkbox"/> Associate the playbook with the Lead and Opportunity entities. <input type="checkbox"/> Associate the playbook with the Quote entity.
Ensure proper tracking for all tasks associated with playbooks.	<input type="checkbox"/> Set Track Progress to No. <input type="checkbox"/> Set Track Progress to Yes. <input type="checkbox"/> Set the estimated duration of the playbook template. <input type="checkbox"/> Set the estimated duration of the activity.

Reference:

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

質問: 13

Dynamics 365Salesで製品カタログを設定しています。

製品カタログで次のプロモーションを設定する必要があります。

※炭酸飲料1缶をご購入いただくと、チップス1袋を無料で差し上げます。

※ソーダの価格は、お客様が缶、6パック、ケースのいずれを購入するかによって異なります。

※10ケースの炭酸飲料をご購入いただくと、さらに10%割引となります。

プロモーションを設定する必要があります。

どの機能を構成する必要がありますか？答えるには、適切な機能を正しい要件にドラッグします。

各機能は、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。

Features	Answer Area	Requirement	Feature
Unit group		Receive free chips with a soda purchase.	Feature
Discount list		Purchase a case of soda.	Feature
Product family		Purchase 10 cases of soda.	Feature
Product bundle			Feature

正解:

Features	Requirement	Feature
Unit group	Receive free chips with a soda purchase.	Product bundle
Discount list	Purchase a case of soda.	Unit group
Product family	Purchase 10 cases of soda.	Discount list
Product bundle		

質問: 14

あなたはDynamics365の管理者です。

リレーションシップアシスタントでアクションカードを設定する必要があります。

シナリオごとにどのアクションカードを有効にする必要がありますか？答えるには、適切なアクションカードを正しいシナリオにドラッグします。各アクションカードは、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。

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

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		

References:

<https://community.dynamics.com/crm/b/crmpowerobjects/archive/2018/12/31/enable-and-configure-relationship-assistant>

質問: 15

Dynamics 365 for Salesで価格表を使用します。一部の価格表の有効期限が切れています。ユーザーは、引き続き機会を管理できる必要があります。

どのオプションが可能ですか？

- A. ユーザーは期限切れの価格表を商談に追加できますが、警告が表示されます。
- B. 期限切れの価格表を使用する商談には、価格を置き換える必要があるという警告が表示されません。
- C. ユーザーは、有効期限が切れる前に作成された商談に有効期限が切れた価格表を追加できません。
- D. 期限切れの価格表を使用する機会は、ライフサイクルを通して継続できます。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 16

あなたはDynamics365Salesを使用している営業担当者です。

商談に製品ラインアイテムを追加する必要があります。

この機会に最初に何をすべきですか？

- A. ユニットを構成します。
- B. 価格表を追加します。
- C. 商品名を追加します。
- D. 収益を指定します。

正解: **B** ([コメントを公表する](#))

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-professional/add-products-opportunity-sp>

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

バッテリーメーカーは、バッテリーを12箱と24箱のケースで販売したいと考えています。

メーカーがさまざまな数量を販売できるように、ユニットグループを設定する必要があります。

最初に何を作成する必要がありますか？

- A. 関連ユニット
- B. 測定単位
- C. プライマリユニット
- D. ベースユニット

正解: ([正解を表示します](#))

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-professional/create-unit-group-add-units>

質問: 18

組織の営業担当者は、ビジネスユニットの連絡先レコードにアクセスできます。

営業担当者が、ビジネスユニットに従属するすべてのビジネスユニットの連絡先レコードにアクセスできるようにする必要があります。営業担当者は、組織内の他のレコードにアクセスできないようにする必要があります。

Contactエンティティにどのアクセスレベルを割り当てる必要がありますか？

- A. ユーザー
- B. 組織
- C. 親 : 子ビジネスユニット
- D. ビジネスユニット

正解: C ([コメントを發表する](#))

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/power-platform/admin/security-roles-privileges>

質問: 19

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. サービス活動
- C. 電話
- D. メール
- E. タスク

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 20

組織は、Dynamics 365Salesを使用して顧客関係を管理します。

潜在的な顧客が電子メールの問い合わせを送信すると、システムはリードレコードを作成して応答を送信する必要があります。

見込み顧客のリードレコードが作成され、返信メールが送信されることを確認する必要があります。

環境をどのように構成する必要がありますか？回答するには、回答エリアで適切なオプションを選択してください。

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 a configuration interface with a Microsoft logo at the top right. On the left, under 'Requirement', there are two items: 'Ensure an auto response is sent.' and 'Create a lead.'. On the right, under 'Action', there are two items: 'Configure a record creation and update rule. Configure a business process flow.' and 'Specify auto-response settings. Specify conditions for record creation.'. The 'Action' items are highlighted with a red border.

正解:

This screenshot is identical to the one above, but the two 'Action' items are highlighted with a red border, indicating they are the correct answers.

質問: 21

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。

質問に答えた後は、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。

会社はDynamics365Salesを使用しています。

新しい営業マネージャーにドキュメントを送信するためのプレイブックを作成します。

各プレイブックに関連付けられているすべてのアクティビティを記録するようにシステムを構成する必要があります。

解決策 Power Automateフローを作成して、アクティビティを追跡します。

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)

Activity tracking is enabled in the Playbook template.

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/track-playbook-activities>

質問: 22

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. 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

B. 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

C. Opportunityエンティティの[広告申込情報の追加]を選択します

D. 見積を有効化します

正解: [A \(コメントを发表する\)](#)

質問: 23

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もあれば、正しい解決策がない場合もあります。

質問に答えた後、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。

Dynamics 365のすべての機会にビジネスプロセスフローを使用します。

ビジネスプロセスフローの期間が計算される前に、いくつかの機会が閉じられます。

ビジネスプロセスフロー期間の値が計算されていることを確認する必要があります。

解決策 : 商談を閉じるときは、[勝ちとして閉じる]ダイアログを使用します。

ソリューションは目標を達成していますか？

A. いいえ

B. はい

正解: [\(正解を表示します\)](#)


質問: 24

Dynamics365のビジネスプロセスフローで商談を使用します。


プロセスごとに費やされた時間と、最終段階がいつアクティブになったのかについての洞察はありません。

この洞察を提供し、商談の所有者が追跡できるビューとチャートを作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	Answer Area
Create a view of the business process flow entity and include duration and Active Stage Started On	
Add the owner field from the opportunity to the view	
Add the duration and active stage started on the view of the opportunity	
Create a chart on the business process flow entity and add the new view to include the needed fields	
Create a new of the opportunity entity and include the owner field	
Create a chart on the opportunity entity and use the new view to include the necessary fields	

正解:

Answer Area  Microsoft

Create a view of the business process flow entity and include duration and Active Stage Started On

Create a chart on the opportunity entity and use the new view to include the necessary fields

Add the owner field from the opportunity to the view

- 1 - Create a view of the business process flow entity and include duration and Active Stage Started On
- 2 - Create a chart on the opportunity entity and use the new view to include the necessary fields
- 3 - Add the owner field from the opportunity to the view

質問: 25

組織は展示会に参加し、複数のリードを特定します。
ある特定のリードが来週に購入を希望しています。
請求書を作成する必要があります。
どの段階で請求書を作成できますか？

- A. リード
- B. 機会
- C. 注文
- D. 引用

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 26

Dynamics 365 forSalesを構成しています。組織には、リード、商談、クライアントの検証、見積もり、注文で構成される5段階の販売プロセスがあります。
営業担当者が販売プロセスを進めて進捗状況を確認できるように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

Select Customize the System
Select Web Resources
Create a dialog
Create a process flow
Select Customizations
Select Processes

Answer Area



正解:

Answer Area
Select Customize the system
Select Customizations
Select Processes
Create a process flow

- 1 - Select Customize the system
- 2 - Select Customizations
- 3 - Select Processes
- 4 - Create a process flow

質問: 27

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: [\(正解を表示します\)](#)

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: 28

あなたはDynamics 365 for Salesの管理者です。

営業チームが関連製品を見つけるのが困難です。
営業チームが類似の製品グループを見つけやすくする必要があります。
何をすべきですか？

- A. 関連製品
- B. 製品バンドル
- C. 製品ファミリー
- D. 製品単位グループ

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

References:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/sales-enterprise/define-relatedproducts-increase-chances-sales>

質問: 29

営業担当者は、既存の製品を確認し、製品リストから新しい製品を追加して、商談を完了する必要があります。製品リストには標準価格があります。営業担当者は、製品に関する次の問題を観察します。

*製品リストの各アイテムのユニットあたりの価格は\$ 0.00です。

*既存の製品ラインの一部はデフォルト価格を使用しており、ユニットあたりの価格が正しくありません。

あなたは機会を完了する必要があります。

あなたは何をすべきか？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。

Requirement	Action
Add a price per unit to products.	<ul style="list-style-type: none">Activate the product.Add a price list to the product.Add a price list to the opportunity.Make the product a write-in product.
Correct prices for product lines.	<ul style="list-style-type: none">Revise the product.Activate the product.Add a price list to the product.Add a price list to the opportunity.

正解:

Requirement

Action

Add a price per unit to products.

Activate the product.
Add a price list to the product.
Add a price list to the opportunity.
Make the product a write-in product.

Correct prices for product lines.

Revise the product.
Activate the product.
Add a price list to the product.
Add a price list to the opportunity.

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/create-price-lists-price-list-items-define-pricing-products>

質問: 30

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: ([正解を表示します](#))

質問: 31

Dynamics365セールスを管理します。

営業担当者は、内部サポートリソースを特定して追跡する必要があります。リソースは、機会ごとに異なる役割を担う場合があります。

オポチュニティで適切な役割を持つサポートリソースを表示する必要があります。

あなたは何をするべきか？

A. [商談]フォームで、営業チームのサブグリッドを選択し、プロパティを開いて、新しいカスタムの役割を追加します。

B. 新しい関係の役割を追加します。

C. [システム設定の販売]タブで、[販売チームの役割]リストに新しいカスタムの役割を追加します。

D. 新しいアクセスチームを追加します。

E. 新しい接続ルールを追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

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**」

質問: 32

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. 連絡先名

B. 利害関係者

C. レコード所有者

D. 学部長

正解: **A** ([コメントを發表する](#))

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customerengagement/on-premises/basics/add-phone-call-task-email-appointment-activity-case-record>

質問: 33

会社は、Dynamics 365 for Salesを使用しています。会社は、デフォルトのセキュリティロールに変更を加えていません。

ユーザーが営業担当者を営業地域に割り当てることができるようにする必要があります。どのセキュリティロールを使用できますか？

- A. Marketing Professional
- B. Sales Person
- C. Delegate
- D. CEO - Business Manager

正解: ([正解を表示します](#))

References:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/admin/set-up-sales-territories-organize-business-markets-geographical-area>

質問: 34

管理者向けのビジュアライゼーションを作成する必要があります。

何を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。



正解:



質問: 35

あなたは、会場のDynamics365販売管理者です。お客様は会場で一連のイベントを予約します。一連のイベントは、メインイベントの子です。

営業マネージャーは、各メインイベントの子の予測をロールアップすることにより、各顧客のメインイベントの収益を予測したいと考えています。

予測を構成する必要があります。

各ステップ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。

Step
Microsoft
Configure a relationship definition.

Select the top of the hierarchy.

Configuration

▼
account
opportunity
contact
product
▼
customer name
main event record
parent opportunity field
opportunity entity

正解:

The screenshot shows the 'Step Microsoft Configuration' interface. The first dropdown menu is set to 'product', and the second dropdown menu is set to 'opportunity entity'. Both selections are highlighted with red boxes.

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/configure-forecast-using-custom-rollup-entity>

質問: 36

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。

あなたは何をすべきか？

- A. 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
- B. 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
- C. 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
- D. [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

正解: C ([コメントを发表する](#))

質問: 37

あなたはDynamics365 forSalesの管理者です。

次のフローを作成します。



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。

You need to see time spent in the Qualify stage. What should you do?

- Create a SSRS report.
- Create a FetchXML report.
- Add a custom field to store the time.
- Add a data step to store the time.

You need to return to the Develop stage and make a change. What happens to the process flow?

- The Propose stage becomes inactive and the Develop stage becomes active.
- The Propose stage remains active and the Develop stage becomes active.
- The Propose stage remains active and the Develop stage becomes revised.

正解:

You need to see time spent in the Qualify stage. What should you do?

- Create a SSRS report.
- Create a FetchXML report.
- Add a custom field to store the time.
- Add a data step to store the time.

You need to return to the Develop stage and make a change. What happens to the process flow?

- The Propose stage becomes inactive and the Develop stage becomes active.
- The Propose stage remains active and the Develop stage becomes active.
- The Propose stage remains active and the Develop stage becomes revised.

質問: 38

Outlook用Dynamics365アプリを実装します。

メールをリードレコードに関連付ける必要があります。

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。

Type	Action
Existing email	<ul style="list-style-type: none">Track the email from Advanced FindSet the regarding field on the email from Dynamics 365 App for Outlook
New email	<ul style="list-style-type: none">Add an email from Lead TimelineInsert a Lead email template

正解:

Type	Action
Existing email	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Microsoft ▼ </div> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;"> Track the email from Advanced Find Set the regarding field on the email from Dynamics 365 App for Outlook </div> </div>
New email	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> ▼ </div> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;"> Add an email from Lead Timeline Insert a Lead email template </div> </div>

質問: 39

Dynamics365環境を管理します。User1という名前のユーザー機会に取り組み始めます。User1は、User2という名前のユーザーに、休暇中に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ること、および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. User2を営業チームに追加します。
- B. レコードに従うようにUser2に指示します。
- C. User2をオーナーチームに追加します。
- D. User2をAccessチームに追加します。

正解: [\(正解を表示します\)](#)

Note: There are several versions of this questions with two different correct answers. The other possible correct answer is:

Share the record with User2.

Other incorrect answers you may see in the exam include the following:

Grant User2 the security role

Instruct User2 to follow the record

Add User2 to the Sales team

質問: 40

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。

質問に答えた後は、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。

会社はDynamics365Salesを使用しています。

新しい営業マネージャーにドキュメントを送信するためのプレイブックを作成します。

各プレイブックに関連付けられているすべてのアクティビティを記録するようにシステムを構成する必要があります。

解決策 :Playbookアクティビティエンティティの監査を有効にします。

ソリューションは目標を達成していますか？

A. はい

B. いいえ

正解: ([正解を表示します](#))

Activity tracking is enabled in the Playbook template.

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/track-playbook-activities>

質問: 41

Dynamics 365Salesの価格表アイテムを更新しています。

手動で入力する必要があります。価格表アイテムの製品の価格。

どの価格設定方法を使用する必要がありますか？

A. パーセントマークアップ現在のコスト

B. 通貨額 _____

C. リストの割合

正解: ([正解を表示します](#))

Percent Margin - Standard Cost

質問: 42

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: ([正解を表示します](#))

Reference:

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

質問: 43

会社はDynamics365Salesを使用しています。

競合他社を、報告のために閉じられた各機会に関連付ける必要があります。

あなたは何をすべきか？

A. 競合他社の[フォロー]オプションを選択します。

B. 競合他社を商談終了記録に追加します。

C. 競合他社のユーザー投稿を作成します。

D. 競合他社の監査を有効にします。

正解: ([正解を表示します](#))

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/close-opportunity-won-lost-sales>

質問: 44

ClientAに必要な数の注文を作成する必要があります。
いくつかの注文を作成する必要がありますか？

- A. 1
- B. 2
- C. 3
- D. 7

正解: **A** ([コメントを發表する](#))

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 Next 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 Question 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.

Topic 2, Bellows College

Sales team

Bellows College has inside phone sales representatives and regional sales representatives that are assigned to specific sales territories. Inside phone sales representatives primarily handle individual cash or credit card ticket sales- Regional sales representatives primarily handle group and private box sales. Phone inquiries for group and private box sales are entered into the system and assigned to the appropriate regional representative.

Dynamics 365

Bellows College has purchased Microsoft Dynamics 365 Sales to help manage their ticket sales. You are hired to configure the system to meet the college's needs.

The college has identified the following requirements for the new system:

- * Enforce repeatable steps to promote and increase efficiency and consistency for ticket sales across all sports and venues.
- * Calculate sales margins based on base ticket prices with discounts for group and alumni sales.
- * Maximize private box sales.
- * Provide visibility into all potential and pending sales.
- * Track and report follow up activities performed by all sales representatives.

Current processes

Ticket sales

Ticket sales are completed and displayed based on the college's fiscal year which begins July 1 and ends June 30.

Ticket sales for existing customers will be entered as new opportunities for tracking and reporting purposes. To facilitate timely follow-up (end sales representative accountability), a phone call activity will be auto-generated every time a new opportunity is created.

Ticket sales for new customers will be entered in the solution as leads. Leads will have the following statuses: Open, Qualified, and Disqualified. Status values cannot be customized. Status reasons can be customized.

Ticket prices

The standard ticket price for all sporting events is 550. Non-alumni when purchases are priced based on the standard rate. Alumni ticket purchases are priced at the current cost. This season the current cost is \$35 per ticket. All sports are priced on a markup, except for football. Football is priced based on a hard profit. The college has the following markup and margin policies for the three categories of ticket purchasers:

Purchaser	Markup	Margin
Alumni	10 percent	5 percent
Student	0 percent	0 percent
Non-alumni	0 percent	12 percent

Ticket package discounts are available for group purchases. The following table shows pricing:

# of Tickets for Group	Discount price/ticket
Alumni - 10	\$33
Alumni - 20	\$31
Alumni > 20	\$30
Non-alumni - 10	\$48
Non-alumni - 20	\$45
Non-alumni > 20	\$43

Private box seats

Because of the limited number of private box seats, private box seats sell out quickly. These seats are offered to current renters first then alumni. Remaining box seat tickets are made available to others from year to year. The dean of the college has expressed the desire to personally call the CEOs or primary decision makers of groups to thank them for renewing their private box rentals.

Private box sales for existing customers will be entered as opportunities and converted to orders when finalized. Private box and group sales for new customers will be entered as leads and will follow a standardized sales process. To support reporting, pending new customer sales will go through a verification process using the stages New, Pending Approval, Approved.

Requirements

Accounting

Budgets and taxes must be tracked over an annual accounting period. The name of the accounting period must be displayed based upon the July 1 date. The accounting period must support abbreviations and must be divisible into four quarters.

Invoices must include:

- * Price List Products: Products tied to a price list
- * Non-catalog Products: Existing products not part of the product catalog
- * Opportunity Products: Products from a previously created opportunity
- * Product prices on the invoice can be changed at the salesperson's discretion.

System configuration

The system must be set up as follows:

- * Individual cash and credit card sales will be entered as orders in the system.
- * New opportunities will automatically generate a required phone call activity for the assigned sales representative to be completed within 5 days. Valid outcomes of the call will be set to Connected, Left Message, and Wrong Number when closed.
- * Non-renewals of private box rentals should be designated with the following outcomes for tracking and reporting purposes: Not interested, Budget cuts, No Longer in business, Other. If Other is chosen, the sales representative must provide additional information in the provided text box.

Tickets

The ticket manager must be able to create discounts for volume purchases of tickets for either groups or bundles of games.

The ticket manager must be able to calculate the best margins for ticket sales. They need to calculate prices as a percentage of costs.

Reporting

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).

All sales reporting must be completed by using Dynamics 365 for Sales. Bellows College has purchased the online version of the Sales Content Pack for Power BI to allow for visualizations

and the creation of dashboards 'or ticket sales. The sales team needs to use a secured connection to access the Bellows College Power Bi dashboard.

Sales team members need the following report types to meet reporting needs:

Report	Report description
Orders	Provides a view of ticket orders and line items.
Discounts by Number of Employees	Provides a custom report to display discounts provided based upon number of employees within a customer organization.
Standings Report	Provides a report hosted by a third party of current team standings.
Branding Report	Provides images of team logos and fonts. This report never changes.
Mobile Salesperson Report	Provides the ability to create PivotTables for mobile sales team members when connected to a network.

Problem Statements

The sales manager is concerned with the tack of sates from one of the sales representatives in comparison to the other sales representatives- The legacy system does not provide enough data to allow the manage* to give proper feedback or guidance.

The sales manager has received emails from a potential private box customer named Contoso. Ltd. confirming that they have not had any contact from any sales representative even though they are ready to purchase group tickets.

質問: 45

既存の顧客販売の要件を満たすために、商談ステータスの理由を構成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	Entity	Status reason
An existing customer is not renewing their private box rental.	<input type="text"/> <ul style="list-style-type: none"> Opportunity Order Phone Call Activity Email Activity 	<input type="text"/> <ul style="list-style-type: none"> Other Non Interested Wrong Number Connected
You need to complete the follow-up for a group sale inquiry following a call from an existing customer.	<input type="text"/> <ul style="list-style-type: none"> Opportunity Order Phone Call Activity Email Activity 	<input type="text"/> <ul style="list-style-type: none"> Other Non Interested Wrong Number Connected

正解:

Scenario	Entity	Status reason
An existing customer is not renewing their private box rental.	<input type="text" value="Opportunity"/> <input type="text" value="Order"/> <input type="text" value="Phone Call Activity"/> <input type="text" value="Email Activity"/>	<input type="text" value="Other"/> <input type="text" value="Non Interested"/> <input type="text" value="Wrong Number"/> <input type="text" value="Connected"/>
You need to complete the follow-up for a group sale inquiry following a call from an existing customer.	<input type="text" value="Opportunity"/> <input type="text" value="Order"/> <input type="text" value="Phone Call Activity"/> <input type="text" value="Email Activity"/>	<input type="text" value="Other"/> <input type="text" value="Non Interested"/> <input type="text" value="Wrong Number"/> <input type="text" value="Connected"/>

質問: 46

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：統合インターフェイ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: B (コメントを发表する)

References:

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

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: 47

UsernameUser1が営業担当者を営業地域に割り当てることができることを確認する必要があります。ソリューションは、最小特権の原則を使用する必要があります。User1をどのセキュリティロールに割り当てする必要がありますか？

A. マーケティングプロフェッショナル

B. 営業担当者

C. 共通データサービス

D. CEO-ビジネスマネージャー

正解: [\(正解を表示します\)](#)

質問: 48

あなたはDynamics365の販売管理者です。

セールスハブのアカウントのインタラクティブダッシュボードを確認する必要があります。

シナリオごとに、どのタイプを使用する必要がありますか？答えるには、適切なフィルタータイプを正しいシナリオにドラッグします。各ソースは、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。

Filter types

Timeframe filter Visual filter

Global filter

Microsoft

Answer Area

Scenario

View accounts based on case priority

View accounts created in the last three months

View accounts by Created On dates

Filter Type

Filter type

Filter type

Filter type

正解:

Filter types

Timeframe filter Visual filter

Global filter

Microsoft

Answer Area

Scenario

View accounts based on case priority

View accounts created in the last three months

View accounts by Created On dates

Filter Type

Filter type

Filter type

Filter type

質問: 49

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。

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

Microsoft

正解:

Territories

Number of territories to set up

Configuration

	▼
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-geographical-area>

質問: 50

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 :Dynamics 365 AI forSales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](#))

References:

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

質問: 51

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. チーム

B. ビジネスユニット

C. Office365グループ

D. フィールドセキュリティプロファイル

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 52

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 LinkedIn Sales Navigatorの連絡先 (メンバープロファイル)コントロールを追加します。
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](#))

References:

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

質問: 53

あなたはDynamics365 forSalesの管理者です。

カスタムビューを使用してVersiumPredictを実装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。

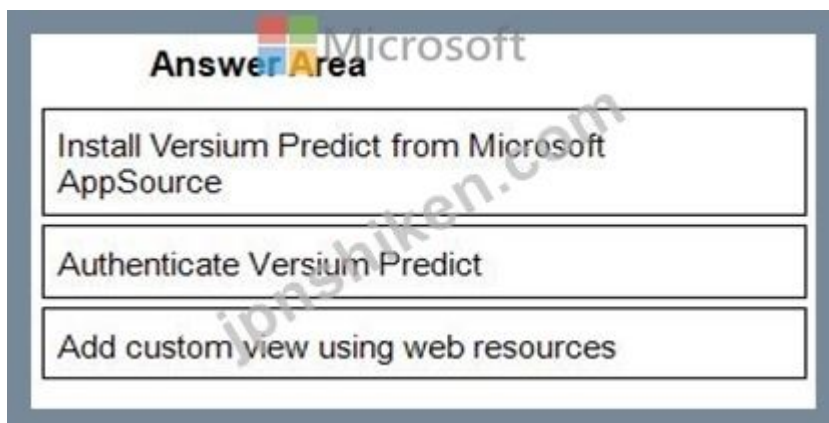
Actions

- Add custom views using Versium Predict solution
- Authenticate Versium Predict
- Install Versium Predict from the Dynamics 365 Administration Center
- Install Versium Predict from Microsoft AppSource
- Add custom views using web resources

Answer Area



正解:



Answer Area

- Install Versium Predict from Microsoft AppSource
- Authenticate Versium Predict
- Add custom view using web resources

1 - Install Versium Predict from Microsoft AppSource

2 - Authenticate Versium Predict

3 - Add custom view using web resources

質問: 54

OrdersレポートとDiscountsby Number ofEmployeesレポートへのアクセスを作成して構成する必要があります。

何を使うべきですか？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。

Report type	Option
Orders	<input type="text"/> SQL Server Reporting Services Fetch-based Reporting Services
Discounts by Number of Employees	<input type="text"/> SQL Server Reporting Services Fetch-based Reporting Services

正解:

Report type	Option
Orders	<input type="text"/> SQL Server Reporting Services Fetch-based Reporting Services
Discounts by Number of Employees	<input type="text"/> SQL Server Reporting Services Fetch-based Reporting Services

質問: 55

あなたはDynamics 365システムカスタマイザーです。関連製品で価格表を作成します。営業チームのメンバーは、リストを使用して商談、見積もり、注文を生成します。

製品ファミリーを作成する必要があります。

あなたは何をすべきか？

- A. 新しい製品ファミリーを既存の製品ファミリーに追加します
- B. 既存の価格表を削除して、新しいものを作成します
- C. 製品ファミリーで使用するユニットグループを作成する
- D. 親製品ファミリーを既存の製品ファミリーに追加します

正解: [\(正解を表示します\)](#)

References:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/sales-enterprise/create-product-family>

質問: 56

すべての大量の価格設定要件に合わせてシステムを構成する必要があります。

あなたは何をするべきか？

- A. 価格表のワークフローを作成する
- B. 書き込み製品で見積もりを作成する
- C. 機会を作成します。
- D. 製品カタログを作成する

正解: ([正解を表示します](#))

Reference:

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

Topic 4, Contoso Ltd.

Current environment

Sales

Customers who have operations in more than one country are managed by the sales team within the country from which a request originated. However, it is difficult to get information about sales for these customers.

Each salesperson manually creates customer quotes using Microsoft Word and Excel templates. This causes pricing inconsistencies, which is affecting profitability.

Customers who have total sales over \$1,5M per year receive special Preferred Customer discount pricing on products and services.

Costs, pricing, and product availability vary greatly by country.

Sales teams

Each office has a dedicated sales team. Sales are managed by a global team in countries without a sales office.

Each sales team has a projected revenue target that is tied to the factory capacity in their country, except for the global team. The global team's projected revenue target is derived using a percentage of their actual sales from the previous year.

Each sales team maintains a spreadsheet in which they record customer requests for quotes (RFQs). The spreadsheets are stored on a network drive.

Sales team revenue targets are set yearly based on manufacturing capacities at each plant.

Individual sales targets are based on product lines by quarter.

Current RFQ process

The company defines the following process for processing RFQs:



Requirements

General setup

Standard functionality must be used when possible.

All open RFQs must be imported into the solution.

All information must be accessible to the entire executive management team.

Country-specific sales information must be accessible only to sales representatives assigned to those teams.

Sales and quote processes must be standardized across all sales divisions.

Sales territories must be set up for each country as well as for a global territory.

The global team will take over the management of RFQs for customers who have operations in more than one region.

Due to regulatory considerations, the solution must be able to limit the kinds of products that can be sold by region.

RFQ management

New RFQs must be entered initially into the system as Leads until they are reviewed.

The default forecast categories must be used.

Standardized quote formats and product pricing must be enforced across all sales offices.

All tasks and follow-up activities with customers to close RFQs must be associated directly with the RFQs.

Credit and reference checks

All new customers must undergo credit and reference checks before estimates are created for any RFQs. This information will be recorded in a new custom field called Credit Check that has a Yes/No value.

The finance manager must be assigned the credit and reference review when an RFQ is ready for review.

If a customer's credit and reference review is unfavorable, the finance manager must follow up with the customer and the sales representative by phone.

The customer's credit report must be added to the RFQ as a permanent record and for audit purposes.

The solution must provide both a sample script that the finance manager can use as well as a checklist of how to perform the check.

Reporting

The sales manager dashboard must show the following data:

Projected revenue and profitability per country by month and fiscal year.

Projected and current product sales per country by month and fiscal year.

RFQ Won/Loss revenue comparison by fiscal quarter.

RFQ status by sales representative within their territory.

RFQs that are awaiting management approval and how long they have been waiting.

Sales lost to competitors month over month.

Managers must also be able to track how long an RFQ has been awaiting credit and reference checks, and how many RFQs have had unfavorable results from credit or reference checks.

Issues

PreferredCustomerA, who has factories in Germany, the UK, and Canada, reports that their sales representatives give different pricing and discounts to customers depending on the country in which the RFQ is initiated.

Several RFQs that have passed management review but failed standard credit checks have been issued quotes. To prevent this, credit checks must now be done before the management approval meeting.

Several imported RFQs contain quotes for discontinued products. Updated quotes with current product offers need to be sent to customers.

CompanyB needs pricing for harnesses for their plants in Germany, the UK, and Argentina.

CompanyC received a quote for harnesses for their US home office. They need the products for their Canadian plant.

CompanyD wants sales orders and shipments sent directly to VendorZ, who manufactures several subassemblies for them. VendorZ also builds components for other customers as well as for Contoso, Ltd.

The chief financial officer (CFO) is concerned about the amount of work that the new credit and reference checks will create. Therefore, a time-study needs to be initiated for that work to see whether an additional person needs to be hired.

質問: 57

要件に応じて予測を構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。

Requirement	Action
Include projected revenue by factory capacity.	<ul style="list-style-type: none"> Set the hierarchical entity to Territory. Set the rollup entity to Product. Set the goal metric to Revenue. Set the hierarchical entity to Product.
Include current revenue targets.	<ul style="list-style-type: none"> Upload quota data for each territory. Create a goal metric. Create a goal target for revenue. Upload a goal target from an Excel template.
Include both high confidence and won opportunities.	<ul style="list-style-type: none"> Create a calculated column and add it to the column layout. Add the Committed and Won values to the column layout. Create a rollup column and add it to the column layout. Add a calculated value to the Opportunities Forecast view.

正解:

Requirement	Action
Include projected revenue by factory capacity.	<ul style="list-style-type: none"> Set the hierarchical entity to Territory. Set the rollup entity to Product. Set the goal metric to Revenue. Set the hierarchical entity to Product.
Include current revenue targets.	<ul style="list-style-type: none"> Upload quota data for each territory. Create a goal metric. Create a goal target for revenue. Upload a goal target from an Excel template.
Include both high confidence and won opportunities.	<ul style="list-style-type: none"> Create a calculated column and add it to the column layout. Add the Committed and Won values to the column layout. Create a rollup column and add it to the column layout. Add a calculated value to the Opportunities Forecast view.

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/capture-forecast-category-opportunity>

<https://rocketcrm.co.uk/sales-forecasting-dynamics-365-new-feature/>

質問: 58

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。

The screenshot shows a configuration interface with two sections: "Scenario" and "Privilege". Under "Scenario", there are two options: "Add notes to leads" and "Assign leads to other users". Under "Privilege", there are two lists of options. The first list, corresponding to "Add notes to leads", includes: "Leads owned by people in your business unit only", "Leads owned by you only", and "Leads owned by anyone in your organization". The second list, corresponding to "Assign leads to other users", includes: "Leads owned by your business unit and its child business units only", "Leads owned by people in your business unit only", and "Leads owned by anyone in your organization".

正解:

This screenshot is identical to the previous one, but with red boxes highlighting the correct options. The correct options are: "Leads owned by people in your business unit only" for "Add notes to leads", and "Leads owned by your business unit and its child business units only" and "Leads owned by people in your business unit only" for "Assign leads to other users".

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/power-platform/admin/security-roles-privileges>

<https://dynamics-chronicles.com/article/deep-dive-security-roles-dynamics-365>

質問: 59

営業担当者の目標を設定する必要があります。

構成をどのように設定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 a configuration interface with two sections: "Configuration" and "Scope". Under "Configuration", there are two options: "Goal calculation" and "Goal type". Under "Scope", there are two dropdown menus. The first dropdown, corresponding to "Goal calculation", has three options: "System", "Manual Recalculate as needed", and "Business entity". The second dropdown, corresponding to "Goal type", has three options: "Child", "Parent", and "Stretch".

正解:

Configuration

Scope

Goal calculation



A dropdown menu with three options: "System", "Manual Recalculate as needed", and "Business entity". The "System" option is highlighted with a red border.

Goal type



A dropdown menu with three options: "Child", "Parent", and "Stretch". The "Child" option is highlighted with a red border.

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/goals-overview>

質問: 60

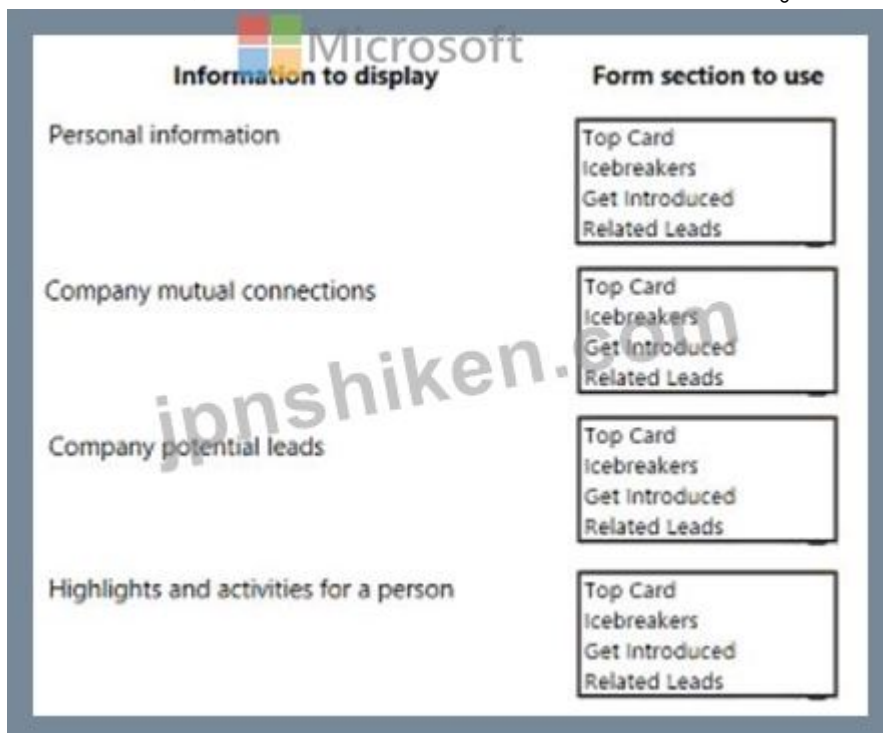
組織はDynamics365Salesを実装しています。

コンサルタントは、既存の申請フォームに新しいコントロールを追加しています。

Linkedin情報が販売フォームに表示されていることを確認する必要があります。

どのフォームセクションを使用する必要がありますか？回答するには、回答エリアで適切なオプションを選択しますか？

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 screenshot of a Microsoft Dynamics 365 configuration screen. It shows a table with two columns: "Information to display" and "Form section to use". The "Information to display" column lists four categories: "Personal information", "Company mutual connections", "Company potential leads", and "Highlights and activities for a person". The "Form section to use" column lists four options for each category: "Top Card", "Icebreakers", "Get Introduced", and "Related Leads".

Information to display	Form section to use
Personal information	Top Card Icebreakers Get Introduced Related Leads
Company mutual connections	Top Card Icebreakers Get Introduced Related Leads
Company potential leads	Top Card Icebreakers Get Introduced Related Leads
Highlights and activities for a person	Top Card Icebreakers Get Introduced Related Leads

正解:

Information to display  Form section to use

Personal information

Top Card
Icebreakers
Get Introduced
Related Leads

Company mutual connections

Top Card
Icebreakers
Get Introduced
Related Leads

Company potential leads

Top Card
Icebreakers
Get Introduced
Related Leads

Highlights and activities for a person

Top Card
Icebreakers
Get Introduced
Related Leads

質問: 61

あなたはDynamics365の販売管理者です。

新しいリードがシステムに追加されたときに、各営業担当者が次のタスクを実行できることを確認する必要があります。

*予定を作成する

*ドキュメントを追加します。

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。


Action	Answer Area
Add Activities.	
Add a stage.	
Add steps to stage.	
Activate processes.	
Add Playbook templates.	
Publish the solution.	
Choose App Settings	
Choose Business process Flow.	





正解:

Answer Area
Choose Business process Flow
Add a stage
Add steps to stage



- 1 - Choose Business process Flow
- 2 - Add a stage
- 3 - Add steps to stage

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**」

質問: **62**

Dynamics 365Sales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.	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

質問: 63

あなたはDynamics365 forSales環境です。

Social SellingAssistantを実装する必要があります。

何を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。

Requirement	Technology or feature
Install and configure additional required software.	<input type="text"/> Social engagement Dynamics 365 AI for Sales
Ensure that Social Assistant can be used on a dashboard	<input type="text"/> Relationship Assistant Search topics

正解:

Requirement

Technology or feature

Install and configure additional required software.

	▼
Social engagement	
Dynamics 365 AI for Sales	

Ensure that Social Assistant can be used on a dashboard



	▼
Relationship Assistant	
Search topics	

質問: 64

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

	▼
Interactive Experience Dashboard	
Dashboard	

Stream

	▼
Single stream	
Multi stream	

Creation location

	▼
Home page	
Entity	

正解:

Element	Value
Type	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Interactive Experience Dashboard ▼ </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Dashboard</div> </div>
Stream	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Single stream ▼ </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Multi stream</div> </div>
Creation location	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Home page ▼ </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Entity</div> </div>

Reference:

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

質問: 65

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

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 66

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。

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

正解:

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

質問: 67

Dynamics 365 Salesで見積もりを処理すると、次の問題が発生します。

*管理アシスタントは、システムで見積もりを編集する機能にアクセスできません。

*見積もりを入力すると、[顧客に送信]オプションは使用できなくなります。

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？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。

Issue

Solution

The administrative assistant is unable to edit a quote.

- Activate the quote.
- Convert the quote to an order.
- Email the quote to the administrative assistant.
- Assign the quote to the administrative assistant.

You are unable to send a quote.

- Save the quote.
- Activate the quote.
- Mark the quote as won.
- Convert the quote to an order.

正解:

Issue

Solution

The administrative assistant is unable to edit a quote.

- Activate the quote.
- Convert the quote to an order.
- Email the quote to the administrative assistant.
- Assign the quote to the administrative assistant.

You are unable to send a quote.

- Save the quote.
- Activate the quote.
- Mark the quote as won.
- Convert the quote to an order.



Reference:

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

質問: 68

玩具会社の製品開発チームは、新しいリモコン玩具を作成します。

製品を販売するには、必要なレコードとレコードの関係を作成する必要があります。

どの5つのレコードや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、適切なレコードやコンポーネントをレコードと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。

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。

Records and Components

- units
- products
- price lists
- product families
- price list items
- discount lists
- unit groups

Answer Area

Navigation arrows: Left, Right, Up, Down

正解:

Answer Area Microsoft

unit groups
units
products
price list items
price lists

- 1 - unit groups
- 2 - units
- 3 - products
- 4 - price list items
- 5 - price lists

質問: 69

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。

Products	Answer Area	
<input type="checkbox"/> Price List Product	Option	Product
<input type="checkbox"/> Non-catalog Product	Existing product	<input type="checkbox"/> product
<input type="checkbox"/> Opportunity Product	Write-in product	<input type="checkbox"/> product
	Get product	<input type="checkbox"/> product

正解:

Products	Answer Area	
<input checked="" type="checkbox"/> Price List Product	Option	Product
<input checked="" type="checkbox"/> Non-catalog Product	Existing product	<input checked="" type="checkbox"/> Price List Product
<input checked="" type="checkbox"/> Opportunity Product	Write-in product	<input checked="" type="checkbox"/> Non-catalog Product
	Get product	<input checked="" type="checkbox"/> Opportunity Product

Topic 3, group of theaters

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 area 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: 70

あなたは、ファイナンシャルアドバイザーのグループのDynamics365管理者です。アドバイザーは、1つのビジネスプロセスフローを使用して、請求書プロセスへの標準的なリードをガイドする必要があります。各エンティティには、次の数のステージとステップがあります。

Entity	Number of Stages	Number of Steps per Stage
Lead	10	10
Opportunity	10	10
Quote	10	10
Order	10	10
Invoice	10	10

有効にするには、ビジネスプロセスフローを変更する必要があります。

- A. 総ステップ数
- B. ステージあたりのステップ数
- C. エンティティの数
- D. ステージの総数

正解: [\(正解を表示します\)](#)

The total number of stages here would be 50 which is more than the maximum limit of 30.

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customerengagement/on-premises/customize/business-process-flows-overview?view=op-9-1>

質問: 71

デスクトップユーザーと名刺の問題の原因を特定する必要があります。

問題の原因は何ですか？

- A. フォームのプロパティで[フォームに画像を表示する]が選択されていません。
- B. フィールドをフォームに追加する必要があります。
- C. ユーザーには適切な権限がありません。
- D. フォームのフィールドにAIBuilder名刺コントロールを設定する必要があります。
- E. フィールドを表示するためにビジネスルールを設定する必要があります。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 72

会社の割引リストを作成します。

2人の営業担当者は、機会を創出するときに次の問題に直面します。

*営業担当者1には、商談広告申込情報の割引は表示されません。

* Salesperson2は、単価ではなく、ライン合計に適用される割引を確認します。

割引が適切に適用されていることを確認する必要があります。

あなたは何をすべきか？回答するには、適切なアクションを正しい問題にドラッグします。各アクションは、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。

Actions	Answer Area						
Update system settings.	<table border="1"><thead><tr><th>Issue</th><th>Action</th></tr></thead><tbody><tr><td>Discount does not appear on the opportunity line item.</td><td>Action</td></tr><tr><td>Discount is applied incorrectly.</td><td>Action</td></tr></tbody></table>	Issue	Action	Discount does not appear on the opportunity line item.	Action	Discount is applied incorrectly.	Action
Issue	Action						
Discount does not appear on the opportunity line item.	Action						
Discount is applied incorrectly.	Action						
Update the opportunity.							
Update the price list item.							
Update the opportunity product.							

正解:

Actions	Answer Area						
Update system settings.	<table border="1"><thead><tr><th>Issue</th><th>Action</th></tr></thead><tbody><tr><td>Discount does not appear on the opportunity line item.</td><td>Update the price list item.</td></tr><tr><td>Discount is applied incorrectly.</td><td>Update system settings.</td></tr></tbody></table>	Issue	Action	Discount does not appear on the opportunity line item.	Update the price list item.	Discount is applied incorrectly.	Update system settings.
Issue	Action						
Discount does not appear on the opportunity line item.	Update the price list item.						
Discount is applied incorrectly.	Update system settings.						
Update the opportunity.							
Update the price list item.							
Update the opportunity product.							

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/set-up-discount-list>

質問: 73

あなたは、5つの地域に拠点を持つ会社のDynamics365販売管理者です。

会社の所有者は、地域のマネージャーが自分の予測を更新することを望んでいます。所有者は、現在および将来のすべての従業員に対するすべての予測の完全な透明性を望んでいます。

ユーザーがすべての地域の予測を表示でき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. 予測構成ですべてのセキュリティロールにアクセスを許可します。
- B. 各ユーザーのセキュリティロールに表示権限を追加します。
- C. 各セキュリティロールを予測構成に追加します。
- D. [予測カテゴリ]フィールドを表示する権限をユーザーに付与します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 74

組織はDynamics 365 for Salesを使用しています。

組織で使用するために、Microsoft Wordで見積テンプレ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. フローを作成します
- B. Microsoft Wordで動的コンテンツを有効にする
- C. Microsoft Wordの[開発]タブを有効にします
- D. Microsoft WordでVBAを有効にする

正解: **C** ([コメントを公表する](#))

References:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-engagement/admin/using-word-templates-dynamics-365>

質問: 75

Dynamics 365 for Sales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.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="background-color: #cccccc; height: 20px; display: flex; justify-content: flex-end; align-items: center; padding-right: 5px;">▼</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Existing Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Write-In Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Get Products</div> </div>
Add a product from a price list.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="background-color: #cccccc; height: 20px; display: flex; justify-content: flex-end; align-items: center; padding-right: 5px;">▼</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Existing Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Write-In Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Get Products</div> </div>
Add a product that does not exist in the product catalog.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="background-color: #cccccc; height: 20px; display: flex; justify-content: flex-end; align-items: center; padding-right: 5px;">▼</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Existing Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Write-In Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Get Products</div> </div>

正解:

Scenario	Option
Add a product from an opportunity.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="background-color: #cccccc; height: 20px; display: flex; justify-content: flex-end; align-items: center; padding-right: 5px;">▼</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Existing Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Write-In Product</div> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">Get Products</div> </div>
Add a product from a price list.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="background-color: #cccccc; height: 20px; display: flex; justify-content: flex-end; align-items: center; padding-right: 5px;">▼</div> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">Existing Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Write-In Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Get Products</div> </div>
Add a product that does not exist in the product catalog.	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;"> <div style="background-color: #cccccc; height: 20px; display: flex; justify-content: flex-end; align-items: center; padding-right: 5px;">▼</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Existing Product</div> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">Write-In Product</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">Get Products</div> </div>

質問: 76

User1という名前のユーザーが営業担当者を販売地域に割り当てることができることを確認する必要があります。ソリューションは、最小特権の原則を使用する必要があります。

User1をどのセキュリティロールに割り当てる必要がありますか？

- A. 共通データサービス
- B. セールスマネージャー
- C. システムカスタマイザー

D. ナレッジマネージャー

正解: ([正解を表示します](#))

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: 77

販売待ちの新規顧客を特定する必要があります。

あなたは何をするべきか？

- A. ソリューションにステータス理由を作成し、それらをオープンステータスに関連付けます
- B. 保留中のすべての販売ステージのステータスを追加します
- C. すべての新しいリードをデフォルトステータスのQualifiedに設定します
- D. リードを商談に自動的に変換するようにソリューションを構成する

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

To support reporting, pending new customer sales will go through a verification process using the stages New, Pending Approval, Approved.

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**」