

# ***KTest***

更に上のクオリティ 更に上のサービス



## 問題集

<http://www.ktest.jp>

1年で無料進級することに提供する

**Exam** : **810-401J**

**Title** : **Selling Business Outcomes**

**Version** : **DEMO**

1. シスコ独自の営業手法の重要な概念は、どのオプションですか？
- A. 顧客のニーズを満たすソリューションになど多くの新しいシスコのテクノロジーを追加します。
  - B. 顧客のために成果を駆動を開始し、販売し、技術ソリューションを実装を越えて行きます。
  - C. 顧客へのサービスの最も論理的なセットを一緒に入れてください。
  - D. 顧客のニーズや新技術についてダイアログに従事します。

**Answer:B**

2. どのステートメント最高のシスコ営業アプローチを説明しています？
- A. 買い手の目標を理解しています。
  - B. すでに場所でシスコのテクノロジーに焦点を当てています。
  - C. 顧客のニーズを満たすことに焦点を当て、彼らは強いビジネス成果を通じて値を生成するのに役立ちます。
  - D. 顧客が自分のニーズについて共有している細部に注意を払ってください。

**Answer:C**

3. アウトカム販売のために重要であるの推奨活動がどのオプションですか？
- A. すべての更新ニーズをカバーするためにチェックリストを使用します。
  - B. 経営陣との戦略的価値ベースの議論を持っています。
  - C. あなたが必要なツールのチェックリストに記入するまで質問をします。
  - D. シスコ製品に関連付けられているサービスを特定します。

**Answer:B**

4. どの質問は、お客様の成功要因を定義するために使用するのに最適な情報を提供していますか？
- A. あなたはどのようなサービスが必要なのでしょうか？
  - B. どの Cisco 製品は、最良のあなたの目標に合わせていますか？
  - C. どのようなツールあなたがより良いあなたの投資収益率を測定するために、探していますか？
  - D. このプロジェクト/イニシアティブのためのあなたのビジネスの目標は何ですか？

**Answer:D**

#### 5.DRAG DROP

Drag and drop the type of sale model on the left to the business driver on the right.	
solution selling	value
solution selling	pain points
outcomes selling	needs
outcomes selling	priorities

**Answer:**

Drag and drop the type of sale model on the left to the business driver on the right.

solution selling

outcomes selling

solution selling

solution selling

outcomes selling

solution selling

outcomes selling

outcomes selling