

Lead2passExam

> Contact Us Login / Register Search...

Lead2passExam

HOME

ALL VENDORS

★ GUARANTEE

? FAQ

TESTIMONIALS

CART (1)

Pass Your Next Certification Exam Fast!

Everything you need to prepare, learn & pass your certification exam easily.
365 days free updates. First attempt guaranteed success.



Select a vendor...

Select an test...

Your email address

Free Download Demo

Top Certifications

- ▶ IBM Cognos ▶ Linux Essentials ▶ Magento Certified Developer Plus ▶ BCS Certification
- ▶ Citrix NetScaler ▶ Nokia Networks Certification ▶ Solutions Expert
- ▶ VCAP6-DCV Deployment ▶ Oracle Sales Cloud 2016 Certified ▶ Oracle Service Cloud
- ▶ CCP-N ▶ IBM Certified Mobile System Administrator ▶ Windows 7 ▶ APC Certification
- ▶ HPE Sales Certified

Top Vendors

- ▶ Logical Operations ▶ TIA ▶ Pegasystems ▶ IISFA ▶ Mile2 ▶ 3COM ▶ Altiris ▶ IIA
- ▶ AccessData ▶ Avaya ▶ BACB ▶ Nokia ▶ RAPS ▶ McAfee ▶ Professional Tests
- ▶ Mile2-Security ▶ CIPS ▶ Legato ▶ ASQ ▶ QlikView ▶ NSCA ▶ PSAT ▶ HRCI
- ▶ WorldatWork ▶ Guidance Software

What Client's Say

“ Passed the exam yesterday, but 10 questions new not came from this dump. every other questions are same. Totally valid. ”



Roy
★★★★★

“ This is still valid. Passed today with 80%. looked like 3-4 new questions. Many thanks! Good braindumps ”



Vic
★★★★★

<http://www.lead2passexam.com/>

Available Exam Cram and Valid Dumps - Lead2Pass Exam

Exam : **810-401 日本語 (JPN)**

Title : **Selling Business Outcomes**

Vendor : **Cisco**

Version : **DEMO**

NO.1 どのオプションが、販売結果のため重要な推奨された活動ですか？

- A. すべての更新の必要性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

NO.2 ビジネス環境や状況を理解するには構造化された方法は、どのオプションですか？

- A. ビジネス?モデル?キャンバス
- B. ビジネス成果のキャンバス
- C. ビジネスモデルの成果
- D. ビジネス?キャンバス?アプローチ

Answer: A

NO.3 キー性能指標は、どの種類の組織的ゴールを判断しますか？

- A. 戦術的な
- B. 財政的な
- C. 戦略的な
- D. 技術的な

Answer: A

NO.4 シスコデータ分析市場ソリューションの主要な差別とは何ですか？

- A. それは、競争より高いデータ量を管理します。
- B. それは、新しい標準をデータ収集と保管に設定します。
- C. 雲アプリケーションの新しいシスコ?カテゴリーを含みます。
- D. それは、エンドツーエンドの工業プラットフォームを提供します。

Answer: D

NO.5 販売プロセスの間に最高の実行またはシナリオの使用を果たすとき、これらを提示するための最も効果的な方法は何ですか？

- A. 使用事例は、顧客に関連します
- B. ブリーフ?ケースが、以前に使われます
- C. 顧客状況説明文書
- D. 顧客給付金声明

Answer: A

NO.6 あなたが、テクノロジーの現状を、出現するテクノロジー 機能と比較する時には、どのオプションが結果ですか？

- A. クラウド技術を使用して移行する計画を作成します。
- B. 新しいサービスやソリューションの機会を提供するのギャップを特定します。
- C. シスコ製品をアップグレードするためのギャップを特定します。
- D. 新しい利害関係者を特定します。

Answer: B