

Cisco.700-805.v2023-03-04.q30

試験コード:	700-805
試験名称:	Cisco Renewals Manager
認定資格:	Cisco
無料問題数:	30
バージョン:	v2023-03-04
アクセス数:	522
ページビュー数:	300
https://www.jpnpdf.com/Cisco.700-805.v2023-03-04.q30-mondaishu.html	

最新問題: 1

更新マネージャーの責任はどれですか？

- A. 成功計画の管理
- B. 特定のテクノロジーの採用を促進する
- C. ストック収益リスクの管理
- D. 請求経常収益契約

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 2

iARRは何を測定しますか？

- A. 既存の顧客価値を拡張する当社の能力
- B. 再生可能資源を内部的に調整する当社の能力
- C. 価格管理を通じて更新率を上げる当社の能力
- D. 製品の使用率と財務の成長をまとめて監視する当社の能力

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 3

アクセラレーターを最もよく表しているステートメントはどれですか？

- A. ネットワークの問題に関する 1 対 1 の詳細な説明
- B. 特定のユースケースをカバーする 1 対 1 のコーチング契約
- C. カスタマー サポートのオンコール サービス
- D. 1 対多の教育ウェビナー (ライブの専門家による質疑応答あり)

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 4

サクセス プランの意図した結果を最もよく要約しているのはどれですか？

- A. ポートフォリオから価値を実現するための顧客中心の視点の開発

- B. 顧客の品質問題を解決するためのスケジュールを提供する
- C. 年間経常収益の増加
- D. 顧客の更新傾向を示す財務データを生成する

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

最新問題: 5

更新プロセスのどの活動中に、RM は適切な共同終了期間を提供し、必要な内部承認を取得しますか？

- A. 請求
- B. 提案ビルド
- C. 取引戦略
- D. 見積もり配信

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 6

更新マネージャーにとって有効な成功指標はどれですか？

- A. 新製品紹介
- B. 期限内更新
- C. 安定した顧客満足度スコア
- D. ライセンスの展開の増加

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 7

サービス契約の更新を成功させるための戦略として、ネットワークの変更について話し合い、ネットワークへの未発見の追加を特定する必要があるのはどれですか？

- A. 同時終了による収益源の確保
- B. 特典を重視
- C. お客様のビジネス ニーズを検証する
- D. アップセルの機会を探る

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 8

見込客フェーズで更新マネージャーが実行する必要があるタスクはどれですか？

- A. 新しい機会を確認する
- B. 条件交渉
- C. リスク軽減
- D. リスク評価

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 9

ヘルス インデックスの最も正確な説明はどれですか？

- A. 顧客感情の継続的な測定
- B. サービス プロバイダーがライフサイクルのどの段階でトレーニング ソリューションを提供するかを判断するためのツール
- C. 特定の製品品質の問題と採用の障壁を解決するための測定ツール
- D. いくつかの主要な顧客の健康指標の継続的な測定

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 10

ヘルス インデックスの最も正確な説明はどれですか？

- A. 顧客感情の継続的な測定
- B. いくつかの重要な顧客の健康指標の継続的な測定
- C. 重大な製品品質の問題と採用の障壁を解決するための測定ツール
- D. ライフサイクルのどの段階でトレーニング ソリューションを提供するかをサービス プロバイダーが判断するためのツール

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 11

TPV とはどういう意味ですか？

- A. トータル パートナー ビュー
- B. パートナーの合計値
- C. 総商品価値
- D. テレプレゼンス Value

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 12

シスコの製品とサービスを期限どおりに更新することで得られるビジネス上のメリットはどれですか？

- A. トレーニング プログラムと資料へのアクセス
- B. お客様との排他的関係
- C. シスコからのリベートと割引
- D. TAC ケースが他のケースよりも優先されるようにする能力

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 13

エンタープライズ ネットワーキング製品はどの製品グループですか？

- A. iWAN、Viptela、Meraki
- B. WAN、LAN、ワイヤレス
- C. セールスフォース、ボックス、AWS
- D. ルーティング、スイッチング、アクセス ポイント

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 14

更新マネージャーにとって有効な成功指標はどれですか？

- A. 新製品紹介
- B. オンタイム更新
- C. ライセンスの展開の増加
- D. 安定した顧客満足度スコア

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 15

緩和分析がより望ましい結果を得るのに役立つ更新のリスクを表すケースはどれですか？

- A. 顧客は、公に伝達される推奨事例に登録する意思があります。
- B. 更新日の 30 日前に未解決のインシデントはありません。
- C. 採用率が想定より 50% 低く、有効期限が 6 か月前の計画。
- D. 顧客の健康指数は、危険信号なしで予想される目標を超えています。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 16

エンタープライズ ネットワーキング製品はどの製品グループですか？

- A. セールスフォース、ボックス、AWS
- B. WAN、LAN、ワイヤレス
- C. イワン、ヴィプテラ、メラキ
- D. ルーティング、スイッチング、アクセス ポイント

Answer: ([解答を表示する](#))

有効な **700-805** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい 700-805 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **700-805** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com 700-805 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com 700-805 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Cisco/700-805-mondaishu.html> (**10030%OFF**問題集溶と正解付きで **30%w**特別割引コード:

Freepdfdumps)

最新問題: 17

お客様が管理するのが最も複雑なライセンス モデルはどれですか？

- A. エンタープライズ契約
- B. サブスクリプション
- C. マネージド サービス契約

D. アラカルト

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 18

顧客のアップセルに役立つディスカッション ポイントはどれですか？

- A. 顧客がネットワークですでにカバーしているものに焦点を当てます。
- B. 以前のつながりと、売却が必要な理由について話し合います。
- C. ネットワークの変更について話し合い、ネットワークへの追加が明らかになった場合はそれを特定します。
- D. 顧客にどれだけの費用がかかるかに焦点を当てます。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 19

TPV とはどのような意味ですか？

- A. テレプレゼンス値
- B. トータル パートナー ビュー
- C. 総商品価値
- D. パートナーの合計値

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 20

シスコはビジネス クリティカル サービスをどのように定義していますか？

- A. ビジネスに不可欠な機能をカバーする従量課金制のサービス
- B. 従量課金制のテクノロジーベースのサービス
- C. テクノロジーのライフサイクルをカバーするサブスクリプション ベースのサービス
- D. ハードウェア交換

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 21

お客様が管理するのが最も複雑なライセンス モデルはどれですか？

- A. エンタープライズ契約
- B. サブスクリプション
- C. アラカルト
- D. マネージド サービス契約

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 22

RM は CSM からどのようなサポートを受ける必要がありますか？

- A. 新しいグリーンフィールドの機会を伝えます。
- B. シスコ ソリューションの価値と影響を伝えます。

- C. 契約の締結を監督します。
- D. カスタマー サービス ブリーフィングを予約します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 23

サービス契約の更新の成功に貢献する戦略はどれですか？

- A. 製品のパフォーマンス、価格設定、位置付けを伝えます。
- B. 複数年サービス契約の割引。
- C. 同時終了により収益源を固定します。
- D. 割引を提供します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 24

更新マネージャーが担当するサクセス プランの領域はどれですか？

- A. 成功計画の仮説
- B. 導入障壁の克服
- C. ソリューションの更新
- D. 予測される障壁

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 25

アカウントの価値を高めるために更新マネージャーが実行できるアクションはどれですか？

- A. トレーニングでパートナーを調整します。
- B. 更新リスクを管理および軽減します。
- C. バリアの採用を削除します。
- D. アカウント予測を定義します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 26

成功計画を最もよく表している文はどれですか？

- A. アカウント チームが顧客の成功を達成するための青写真
- B. すべてのアカウント アクティビティを記録した共有可能なドキュメント
- C. すべての顧客の健康スコアの包括的なビューをキャプチャするドキュメント
- D. 行動を経営に報告するためのツール

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 27

更新マネージャーの成功の主な測定基準は何ですか？

- A. 更新成功率

- B. 成約率
- C. iARR レート
- D. アップセル率

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 28

業界の新たなトレンドに備えるお客様を支援するサービスはどれですか？

- A. 勧告
- B. マネージド
- C. トレンドテクニカル
- D. トレーニング

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 29

ソリューション主導の販売アプローチの最初のステップはどれですか？

- A. お客様の目的を理解する
- B. 最新のテクノロジー リリースを特定します。
- C. 以前の購入を調べる
- D. 見積もりを顧客に提示

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 30

更新見積もりを作成するための有効な手順はどれですか？

- A. お客様に更新データを依頼し、新しい要件を評価し、新しいサービスを見積もります。
- B. 新しいテクノロジーを提案し、見積もりを作成し、見積もりを注文します。
- C. 新しいアイテムストアを識別し、割引を確認し、配送先住所を確認し、請求エンティティを確認します。
- D. 導入の障壁を特定し、顧客がソリューションを使用していることを確認し、アカウントマネージャーと協力して見積もりを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

Valid 700-805 Dumps shared by GoShiken.com for Helping Passing 700-805 Exam!
GoShiken.com now offer the **newest 700-805 exam dumps**, the GoShiken.com
700-805 exam **questions have been updated** and **answers have been corrected** get
the **newest** GoShiken.com 700-805 dumps with Test Engine here:

<https://www.goshiken.com/Cisco/700-805-mondaishu.html> (100 Q&As Dumps, **30%OFF**)

Special Discount: **Freepdfdumps**)