

ExamPrepAway

ExamPrepAway

> Contact Us Login / Register Search...

- HOME
- ALL VENDORS
- ★ GUARANTEE
- ? FAQ
- TESTIMONIALS
- CART (0)



Try **Online Engine** before you buy

We're not the only ones **happy** about ExamPrepAway Practice Material ...

56295+ customers in 100+ countries use ExamPrepAway Test Engine. Meet our customers.



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

Latest Exam Guide & Learning Materials

Exam : **646-206** 日本語版

Title : Cisco Sales Expert

Vendor : Cisco

Version : DEMO

NO.1 テクノロジー投資を行う際に、顧客の意思決定に影響を与えている 3 つの現在のビジネス要因は何ですか。(3 つ選択してください)

- A. 投資の収益
- B. 競争力
- C. 製品機能の数
- D. 初日コスト
- E. 規制
- F. 予算の可用性

Answer: A,B,E

NO.2 シスコはどの 3 つのサービスを顧客に提供しますか。(3 つ選択してください)

- A. シスコは単にクラウドと Web ベースの製品に集中し、エンドポイントが通信できるを可能にする。
- B. シスコはビジネスおよび人々が実際に働く方法によってより密接に整列する IT の能力を加速する。
- C. シスコは、構内またはオフ敷地内かどうかにかかわらず、クラウドを含めるエンドポイントとネットワークを介して配備機敏さを実現する。
- D. シスコは共通のフレームワークによってエンドポイントとアプリケーションをリンクするデバイスに主に集中する。
- E. シスコはすべての主要なデバイスとオペレーティングシステム間でボーダレスな体験を提供する。

Answer: B,C,E

NO.3 どのオプションは Cisco IP 次世代ネットワークの主要な価値を最高に説明しますか。

- A. ほんの少しのアプリケーションだけであるが、継ぎ目なく顧客と相互運用する
- B. トラフィックミックスまたはデバイスに関係なく、アーキテクチャーの全体にわたって走るユニークなネットワーク情報を提供する
- C. コアだけで知能を埋め込む
- D. 光学とイーサネット製品をターゲットとするアクセスに特有ソリューションを提供する
- E. 4 つのシスコのアーキテクチャーのわずか 2 つを集積する

Answer: B

NO.4 金融機関が 2 つの銀行を得るのを計画しており、獲得した実体のサイズと無関係のそのインフラストラクチャーを計りたく、次世代の機能をほとんど直ちに提供することを望むということを発見します。どの 3 つのオプションは、ビジネス意思決定者に尋ねる最も適切な質問ですか。(3 つ選択してください)

- A. あなたの顧客やスタッフへのサービスと製品を拡大するための計画は何ですか。
- B. あなたは技術的な準備、実施、モニタリングと最適化に関連するどんな問題を経験していますか。
- C. 増大するコストはどのようにあなたの会社とその利ざやの柔軟性に影響していますか。
- D. あなたの IT スタッフはどれくらい速く新しいアプリケーションを展開することができますか。
- E. 何をビジネスへの最も大きな危険と見なしますか。
- F. どの技術的な問題があなたに最も関係がありますか。

Answer: A,C,E

NO.5 その製品が競争する主力市場の各々のための市場占有率に関するシスコ?ゴールは何ですか。

- A. シスコが参加するすべての市場で効果的に競争すること
- B. シスコが参加するすべての市場で No.1 あるいは 2 番であること
- C. シスコが参加するすべての市場でトップ 1 パーセントになること
- D. シスコが参加するすべての市場で 1 位になること

Answer: B

NO.6 顧客のどの 3 人のニーズがシスコのソリューションによってアドレスされますか。(3 つ選択してください)

- A. 初日のコストを削減すること
- B. 生産性を向上させること
- C. 競争の優位を獲得すること
- D. 現在のニーズに集中すること
- E. 多種多様な点製品を得ること
- F. TCO を削減すること

Answer: B,C,F

NO.7 どの 3 つのシスコの市場への試み戦略はパートナー収益性を助けますか。(3 つ選択してください)

- A. シスコの技術革新と買収はパートナーが顧客のための広範なポートフォリオを持っていることを確認する。
- B. シスコはすべてのパートナー?タイプをサポートする一つのパートナー?プログラムを持っている。
- C. パートナー収益性を保護している間、シスコは顧客のニーズを満たすことに集中する。
- D. シスコは買収ではなく革新のために内部に構築することだけに集中する。
- E. シスコは異なるパートナー?ビジネス?モデルをサポートするパートナー?プログラムを提供する。

Answer: A,C,E