

# 2Pass4sure

2Pass4sure

HOME

ALL VENDORS

GUARANTEE

FAQ

TESTIMONIALS

CART (0)

## Reliable Certification Exam Questions and Exam Dumps!

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

We're not the only ones **happy** about 2Pass4sure Practice Material ...

62819+ customers in 100+ countries use 2Pass4sure Test Engine. Meet our customers.

VOREED

GetCustom

JET ORANGE

iCompany

Paradoxx

iMessenger



<http://www.2pass4sure.com/>

Reliable Certification Exam Questions and Exam Dumps - 2Pass4sure

**Exam** : **MB-910-Deutsch**

**Title** : Microsoft Dynamics 365  
Fundamentals (CRM) (MB-  
910 Deutsch Version)

**Vendor** : Microsoft

**Version** : DEMO

**QUESTION NO: 1**

Ein Unternehmen verwendet Dynamics 365 Sales. Sie müssen Kontodaten analysieren und Berichte basierend auf den Analysen erstellen. Welche Lösung sollten Sie verwenden?

- A. Microsoft Forms Pro
- B. Power BI
- C. Power Automate
- D. Management Reporter

**Answer:** B

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/introduction-sales-template-apps>

**QUESTION NO: 2**

Ein Unternehmen nutzt Dynamics 365 Marketing. Sie müssen einen Customer-Journey-Typ für Echtzeit-Marketing auswählen, um die Journey zu starten.

Welche zwei Reisearten können Sie nutzen? Jede richtige Antwort stellt eine vollständige Lösung dar.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

- A. Zielgruppenbasiert
- B. Ereignisbasiert
- C. Geplant
- D. Kunden-Onboarding

**Answer:** A,B

**QUESTION NO: 3**

Ein Unternehmen verwendet Dynamics 365 Sales. Das Unternehmen plant, SharePoint Online zum Verwalten von Dokumenten zu verwenden. Wählen Sie für jede der folgenden Aussagen Ja aus, wenn die Aussage wahr ist. Andernfalls wählen Sie Nein.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

**Answer Area**

Statement	Yes	No
SharePoint Online uses document security settings from Dynamics 365 Sales.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You can access SharePoint Online documents from within Dynamics 365 Sales.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SharePoint Online users can access files saved to SharePoint Online without signing into Dynamics 365 Sales.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Answer:**

## Answer Area

Statement	Yes	No
SharePoint Online uses document security settings from Dynamics 365 Sales.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
You can access SharePoint Online documents from within Dynamics 365 Sales.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
SharePoint Online users can access files saved to SharePoint Online without signing into Dynamics 365 Sales.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/power-platform/admin/set-up-dynamics-365-online-to-use-sharepoint-online>

### QUESTION NO: 4

Ein Kunde kauft Microsoft 365 und Dynamics 365 Sales.

Wählen Sie für jede der folgenden Aussagen Ja aus, wenn die Aussage wahr ist. Andernfalls wählen Sie Nein.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

## Answer Area

Statement	Yes	No
Salespeople can only use Microsoft Teams to call customers who also use Teams.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Executives must have Power BI desktop installed to view Power BI reports shared with them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Salespeople can share notes within Dynamics 365 Sales using OneNote.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Answer:**

## Answer Area

Statement	Yes	No
Salespeople can only use Microsoft Teams to call customers who also use Teams.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Executives must have Power BI desktop installed to view Power BI reports shared with them.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Salespeople can share notes within Dynamics 365 Sales using OneNote.	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/sales-enterprise/configure-microsoft-teams-dialer>

<https://docs.microsoft.com/en-us/power-platform/admin/set-up-onenote-integration-in-dynamics-365>

### QUESTION NO: 5

Ein Unternehmen plant den Einsatz von Dynamics 365 Sales.

Das Unternehmen verlangt, dass alle KI-Funktionen, die mit dem Verkauf in Zusammenhang stehen, verfügbar sind.

Sie müssen entscheiden, welche Lösung Sie verwenden möchten.

Welche Lösung sollten Sie identifizieren?

- A. Dynamics 365 Sales Professional
- B. Dynamics 365 Sales Premium
- C. Dynamics 365 Sales Enterprise

**Answer:** B

### QUESTION NO: 6

Ein Unternehmen implementiert den Dynamics 365-Kundendienst. Sie müssen Funktionen empfehlen, die den Anforderungen entsprechen.

Welche Funktionen sollten Sie empfehlen? Um zu antworten, ziehen Sie die entsprechenden Funktionen auf die richtigen Anforderungen. Jede Funktion kann einmal, mehrmals oder gar nicht verwendet werden. Möglicherweise müssen Sie die geteilte Leiste zwischen den Fenstern ziehen oder einen Bildlauf durchführen, um den Inhalt anzuzeigen.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

**Answer Area**

Features	Requirement	Feature
Omnichannel for Customer Service	Customer must be able to create cases by using online chat.	
Routing rules	Customers must be able to create cases by sending email.	
Out-of-the-box dashboards	Display the number of cases waiting in the queue, by queue, and by individual agent.	
Plug-in		

**Answer:**

**Answer Area**

Features	Requirement	Feature
Omnichannel for Customer Service	Customer must be able to create cases by using online chat.	Omnichannel for Customer Service
Routing rules	Customers must be able to create cases by sending email.	Plug-in
Out-of-the-box dashboards	Display the number of cases waiting in the queue, by queue, and by individual agent.	Out-of-the-box dashboards
Plug-in		

**QUESTION NO: 7**

Welche drei Funktionen sind in Dynamics 365 Marketing enthalten? Jede richtige Antwort stellt eine vollständige Lösung dar. HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

- A. Leads qualifizieren
- B. Fallmanagement
- C. Dynamics 365 Connector für LinkedIn
- D. Verwaltung von Projektangeboten
- E. Ereignisverwaltung

**Answer:** A,C,E

**QUESTION NO: 8**

Ein Unternehmen plant die Implementierung von Dynamics 365 Marketing.

Wählen Sie für jede der folgenden Aussagen Ja aus, wenn die Aussage wahr ist. Andernfalls wählen Sie Nein.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

## Answer Area

Statement	Yes	No
You can only query across accounts, leads, and marketing lists when building segments.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You can use quick campaigns with both marketing lists and marketing segments.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Answer:**

## Answer Area

Statement	Yes	No
You can only query across accounts, leads, and marketing lists when building segments.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
You can use quick campaigns with both marketing lists and marketing segments.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-gb/dynamics365/marketing/segmentation-lists-subscriptions>

### QUESTION NO: 9

Sie verwenden Dynamics 365 Customer Service. Sie planen, Vereinbarungen zum Servicelevel (SLAs) für Kundenvorgänge zu konfigurieren.

Welche Funktion sollten Sie verwenden? Ziehen Sie zur Beantwortung die entsprechenden Funktionen auf die richtigen Szenarien. Jede Funktion kann einmal, mehr als einmal oder überhaupt nicht verwendet werden. Möglicherweise müssen Sie die Teilungsleiste zwischen den Fenstern ziehen oder scrollen, um den Inhalt anzuzeigen.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

**Features**

- SLA key performance indicator (KPI)
- SLA actions
- Business Hours
- Allow Pause and Resume

**Answer Area**

**Scenario**

Prevent enforcement of the SLA terms while waiting for additional information from a customer.

Send an email when a case is at risk for non-compliance with an SLA.

**Feature**

- Feature
- Feature

**Answer:**

**Features**

- SLA key performance indicator (KPI)
- SLA actions
- Business Hours
- Allow Pause and Resume

**Answer Area**

**Scenario**

Prevent enforcement of the SLA terms while waiting for additional information from a customer.

Send an email when a case is at risk for non-compliance with an SLA.

**Feature**

- SLA key performance indicator (KPI)
- Allow Pause and Resume

**QUESTION NO: 10**

Ein Unternehmen verwendet Dynamics 365 Sales. Das Unternehmen erstellt Verkaufsvorschläge als PDF-Dokumente.

Das Unternehmen möchte, dass mehrere Benutzer auf die neueste Version eines Verkaufsvorschlags in Dynamics 365 Sales zugreifen. Benutzer müssen in der Lage sein, dem Vorschlag Notizen beizufügen.

Sie müssen eine App für das Unternehmen empfehlen. Welche App solltest du empfehlen?

- A. Microsoft Excel
- B. Microsoft Outlook
- C. Dynamics 365 Sales Insights
- D. Microsoft-Teams

**Answer:** D

Reference:

<https://appsource.microsoft.com/en-us/product/office/wa104382045?tab=overview>

**QUESTION NO: 11**

Sie planen, den Dynamics 365-Kundendienst zu implementieren.

Wählen Sie für jede der folgenden Anweisungen Ja aus, wenn die Anweisung wahr ist. Andernfalls wählen Sie Nein.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

**Answer Area**

**Statement**

**Yes**

**No**

You must install the knowledge base solution before the knowledge base feature is available in Dynamics 365 Customer Service.



Omnichannel for Customer Service is automatically installed when you install Dynamics 365 Customer Service.

**Answer:**

## Answer Area

Statement	Yes	No
You must install the knowledge base solution before the knowledge base feature is available in Dynamics 365 Customer Service.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Omnichannel for Customer Service is automatically installed when you install Dynamics 365 Customer Service.	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

Reference:

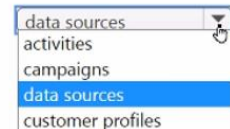
<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/customer-service/omnichannel-provision-license>

### QUESTION NO: 12

Ein Unternehmen nutzt Dynamics 365 Customer Insights.  
Wählen Sie die Antwort aus, die den Satz richtig vervollständigt.

Answer Area

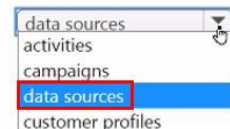
Matching conditions may be used to create a unified single data set from fields from multiple



**Answer:**

Answer Area

Matching conditions may be used to create a unified single data set from fields from multiple



### QUESTION NO: 13

Welche zwei Komponenten sind in Dynamics 365 Marketing enthalten? Jede richtige Antwort bietet eine vollständige Lösung.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

- A. Kundenstimmenumfrage
- B. Kundendienst-Hub
- C. Enterprise Asset Management
- D. Ereignisverwaltung

**Answer:** A,D

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-gb/dynamics365/marketing/overview>

### QUESTION NO: 14

Ein Unternehmen verfügt über eine Dynamics 365 Sales-Implementierung. Das

Unternehmen möchte folgende Aktivitäten durchführen:

Anzeigen von LinkedIn-Informationen in Dynamics 365 Sales.

Überprüfen Sie die Dynamics 365-Verkaufsdaten mithilfe von Daten von LinkedIn.

Mit welchen Produkten sollten Sie die einzelnen Aufgaben ausführen? Um zu antworten, ziehen Sie die entsprechenden Produkte zu den richtigen Aufgaben. Jedes Produkt kann einmal, mehrmals oder gar nicht verwendet werden. Möglicherweise müssen Sie die geteilte Leiste zwischen den Fenstern ziehen oder einen Bildlauf durchführen, um den Inhalt anzuzeigen.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

**Answer Area**

Products	Requirement	Product
Dynamics 365 Sales Hub	View LinkedIn information by using a Dynamics 365 form widget.	
LinkedIn Sales Navigator	Validate data in Dynamics 365 Sales by using data from LinkedIn.	
Dynamics 365 Sales Insights		

**Answer:**

**Answer Area**

Products	Requirement	Product
Dynamics 365 Sales Hub	View LinkedIn information by using a Dynamics 365 form widget.	LinkedIn Sales Navigator
LinkedIn Sales Navigator	Validate data in Dynamics 365 Sales by using data from LinkedIn.	LinkedIn Sales Navigator
Dynamics 365 Sales Insights		

Reference:

<https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365-release-plan/2019wave2/dynamics365-sales/linkedin-sales-navigator-data-validation>

<https://www.linkedin.com/learning/dynamics-365-linkedin-sales-navigator-integration-2/install-the-linkedin-sales-navigator-widget>

**QUESTION NO: 15**

Ein Unternehmen erwirbt Dynamics 365 Sales und Dynamics 365 Marketing. Das Unternehmen möchte in der Lage sein, Webinare und Veranstaltungen zu veranstalten, ist jedoch besorgt über die Kostenkontrolle.

Sie müssen Lösungen empfehlen, die den Anforderungen des Unternehmens entsprechen. Welche Produkte sollten Sie empfehlen? Um zu antworten, ziehen Sie die entsprechenden Produkte auf die richtigen Funktionen. Jedes Produkt kann einmal, mehrmals oder gar nicht verwendet werden. Möglicherweise müssen Sie die Teilungsleiste zwischen den Fenstern ziehen oder scrollen, um den Inhalt anzuzeigen.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

**Products**

- Dynamics 365 Marketing
- Customer Insights
- Dynamics 365 Sales
- Dynamics 365 Sales Insights

**Answer Area**

**Requirement**

- View costs associated with speakers.
- Create waitlists for events.

**Product**

- Product
- Product

**Answer:**

**Products**

- Dynamics 365 Marketing
- Customer Insights
- Dynamics 365 Sales
- Dynamics 365 Sales Insights

**Answer Area**

**Requirement**

- View costs associated with speakers.
- Create waitlists for events.

**Product**

- Dynamics 365 Marketing
- Customer Insights

**QUESTION NO: 16**

Ein Unternehmen nutzt Dynamics 365 Customer Voice.

Sie müssen Umfragen mithilfe integrierter Tools an verschiedene Gruppen anonymer Benutzer verteilen.

Welche Verteilungsmethoden sollten Sie verwenden? Um zu antworten, wählen Sie im Antwortbereich die entsprechenden Optionen aus.

HINWEIS: Jede richtige Auswahl ist einen Punkt wert.

**Answer Area**

**Group**

People walking by a booth at a trade show.

**Distribution method**

- QR code
- Email
- QR code
- Dynamics 365 record

Anonymous visitors to a Microsoft Power Pages portal.

- Embed in a web page
- Power Automate
- Dynamics 365 record
- Embed in a web page

**Answer:**

**Answer Area**

**Group**

People walking by a booth at a trade show.

**Distribution method**

- QR code
- Email
- QR code
- Dynamics 365 record

Anonymous visitors to a Microsoft Power Pages portal.

- Embed in a web page
- Power Automate
- Dynamics 365 record
- Embed in a web page

