

# ルート営業の極意：真のキーマン特定法

「役職者＝決定権者」の常識を捨て、自分だけの「軍師」ポジションを築く

## 01 組織の「情報の流れ」を可視化する

事務・物流・若手など、現場の不満や競合の出入りを最も把握している「情報の宝庫」を特定し、味方につける。

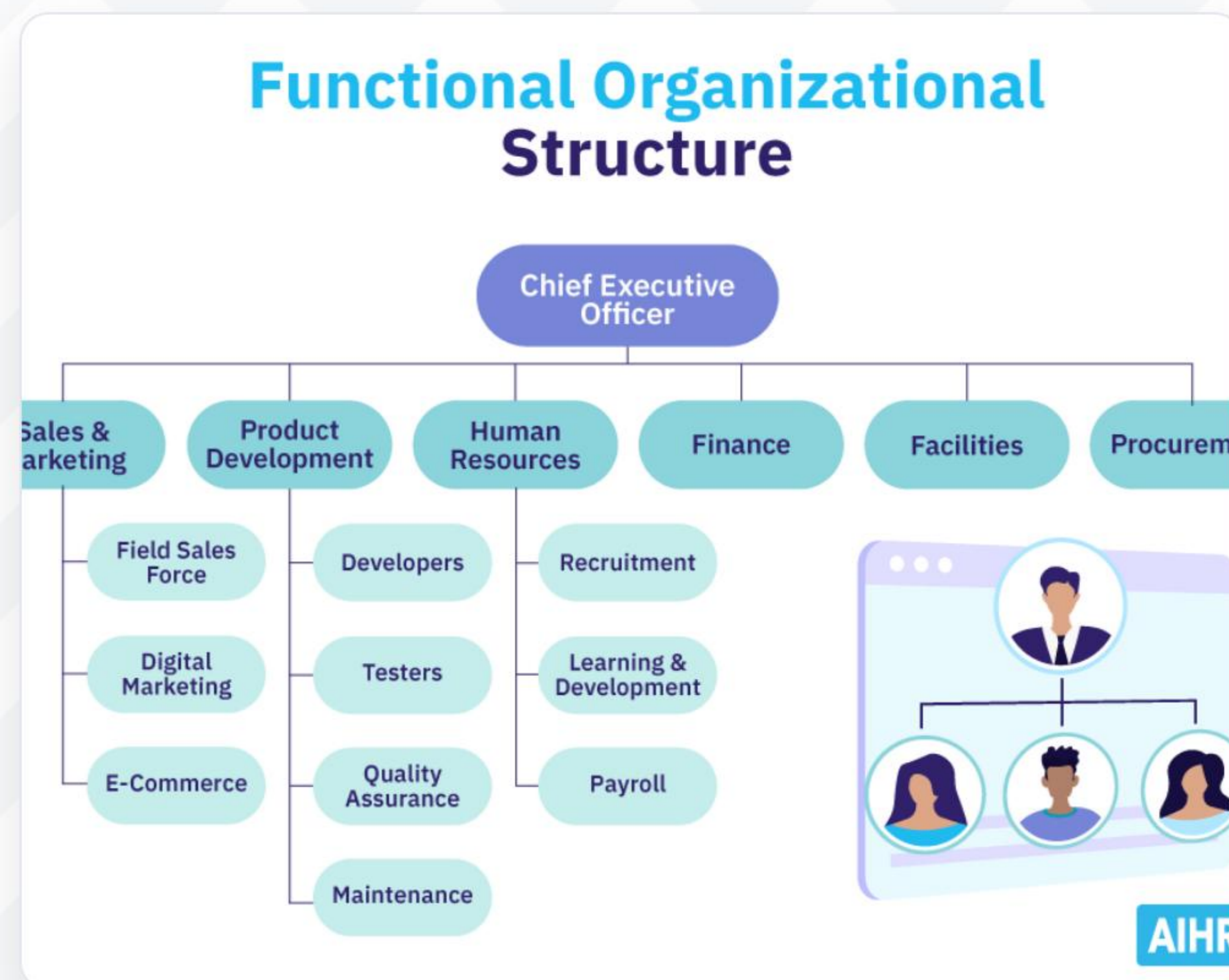
## 02 「商材の親和性」でターゲットを絞る

自社商材と関連深い製品を扱う担当者を特定。彼らは既にあなたの商材が刺さる「見込み客リスト」を抱えている。

## 03 御用聞きから「軍師」へ昇格する

現場の一次情報を共有し、彼らの仕事を楽にする提案を継続。  
「まずはbspさんに聞こう」という依存関係を構築する。

🏆 ゴール：競合が入れない「自動発注機」状態の完成



# Image Sources

---



<https://www.aihr.com/wp-content/uploads/functional-organizational-structure-hr-glossary.png>

Source: [www.aihr.com](http://www.aihr.com)