

3 キーマンに好印象を与えよ

2章 感謝・感動につながる営業の実践ポイント

営業パーソンは3つの“会すべきキーマン（決定権者）”にアプローチが必要です。

まずは**購買決定権者**。購入の窓口担当で、大手企業であれば購買部という部署があり、そこにまた部長、課長、担当者がいます。そうした複数の購買決定権者ときちんと会って人間関係をつくり、信用信頼を勝ち取っていくことです。

次に、製品や商品を使う**使用決定権者**にも会って信頼を得ておくことも大事です。購買決定権者にばかり目を向けていると、最後に現場の使用決定権者にどんでんがえしを食らうこともあります。

最後に、最終決裁を行う**決裁決定権者**がいます。中小企業だと社長や担当重役です。日頃の面談は難しいかもしれませんが、年末・年始などの区切りに、自社の役員や社長を連れてご挨拶に伺い、人間関係のパイプを太くしておくことも欠かせません。



記入日

キーマンの懐に飛び込む

項目 / 評価	Bad ☹☹	Good 😊	Excellent 😄
① 購買決定権者を把握しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
② 使用決定権者を把握しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
③ 決裁決定権者を把握しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
④ 意識的・計画的に決定権者と接しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑤ 決定権者のパーソナルデータを把握しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑥ パーソナルデータを頭に入れて話をしているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

「Bad」を改善 [原価0円・即実行] できることを書き出そう!