



ラウンダーとしての 心構えと役割・スキル



<研修のポイント>

- ・ ラウンダーの仕事とは
- ・ ラウンダーに求められるスキル
- ・ ラウンダーとしての心構え



ラウンダーとは

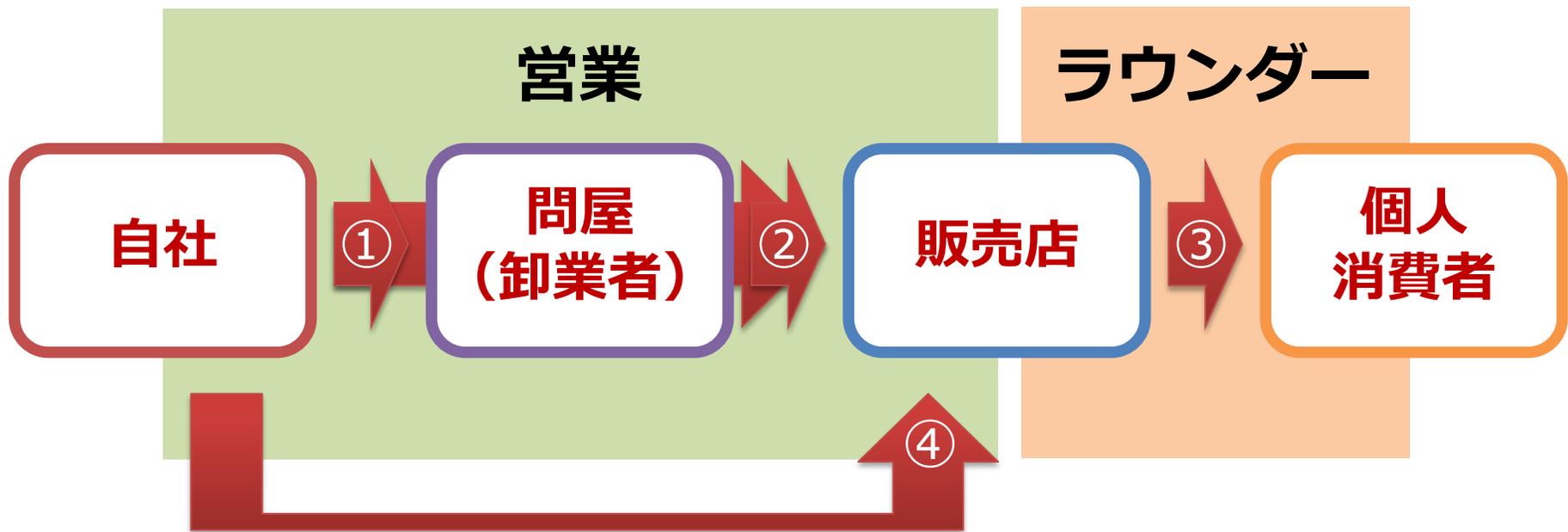
自社の製品を取り扱う百貨店や小売店などに出向き、
自社の製品の販売を促進する役割を担う職務

ルート営業・ルートセールスとも呼ばれる

BtoBtoCとは



取り引きの流れ（BtoBtoC）



ルート営業（ラウンダー）と営業の役割分担

ラウンダーの主な仕事内容

1. 定期的に店舗を巡回し、
各店舗における自社製品の販売状況をチェックする
2. 自社製品に関する販促活動のための企画を立案し、
提案・実施する
3. 店舗の販売責任者やスタッフと
コミュニケーションを図り良好な関係を構築する