

第17弾

（金属加工業・食品加工業・ゴム加工業…）

# 神戸のものづくり企業 のための

事例  
紹介

## 「自社製品PRと 販路拡大のやり方」公開勉強会

開催日時：11月16日（木）10:30～12:30

会場：三井住友海上 神戸支店

神戸市中央区栄町通 1-1-18  
三井住友海上ビル10階 C会議室  
（JR元町駅より徒歩5分）

定員：20名（先着順）

参加費：無料



前回セミナー風景

### これまでご参加頂いた方の声

水関連設備・施工・販売業 代表取締役



山田先生のお話は的を射ていてなるほど！と思えました。  
私らの商売をバックアップして頂ければ有難いな、というのがズバリそのものです！

豆腐製品製造・販売業 お客様満足係



七旺社さんの会社の取り組みをうちも見習わんとあかんと思えました。  
印刷業だけではなく、面白い先生を呼んでセミナーをしたりといった取り組みの形があるんだな、っていう事を一番気づかせてもらいました。

野菜 破碎・脱水・減容機製造・販売業 代表取締役社長



営業設計の専門家のアドバイスでPRポイントが明確になりました。  
七旺社さんからは、展示会出展用の“パネル・チラシ”をご提案頂きました。わかりやすくインパクトのある構成を提案してもらい感謝です。

### 講師プロフィール



営業設計コンサルタント  
山田 英司 氏

平成12年に東京秋葉原にて営業指導専門のコンサルティング会社（山田英司事務所）を立ち上げ現在に至る。

昨年、東北復興支援の一環で宮城、盛岡、福島にて地元地銀や商工団体の協力を得て「販路拡大セミナー」を展開し大ブレイク。

福島県では県下全地銀が協力。六次化や農工商連携による新商材開発指導&販路開拓指導を現場に入り込んで行い、営業ツールを駆使して非戦力要員（パート社員）等を戦力化し、小企業にも実現可能な営業体制づくりをゼロから行う数少ない現場プロデュース型コンサルタント。

山田英司事務所

検索