

参加無料

第1回

2025
9月1日

「売れる商品」を作って売る

数ある商品の中から自社の商品が「売れる＝選ばれた」ということ。消費者側の何が決め手となって「売れる」のか。作り手の経験値から導き出した「売れる商品」について講義いたします。

両日ともにワークショップあり

第2回

2025
9月11日
木

売るために気を付ける「商談のポイント」

消費者に届けるためには「商談」が欠かせません。バイヤーとの商談において、気を付けなければいけないこと、また、大切にすべきポイントについて講義いたします。

企業診断(店舗または製造現場)を実施します。

先着4事業者まで

ご希望の事業者は裏面申込書に必要事項を記載の上、お申込みください。

※申込多数の場合は、商工会議所にて選定します。
また、「しなのがたり」または「うまし逸品個別商談会」への出展希望者を優先とします。

場 所

長野商工会議所 会議室

※駐車場には限りがございます。

対 象 者

管内の食品関連の小規模事業者
(食品関連以外の事業者もご参加可能です)

※小規模事業者とは？
商業・サービス業では常時使用する従業員が5人以下の個人・法人。製造業・その他の業種では常時使用する従業員が20人以下の個人・法人(いずれも役員とパートは除く)。

受 講 料

無料

個別相談

岸菜賢一氏による企業診断を実施します。セミナー翌日の9/2(火)、9/12(金)に開催いたします。裏面のお申込欄に希望の有無をご回答ください。

時 間

14:00~16:00(全2回)

申込方法

右記の二次元コードのお申込みフォームからお申込みください。または裏面申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお申込みください。

定 員

20名

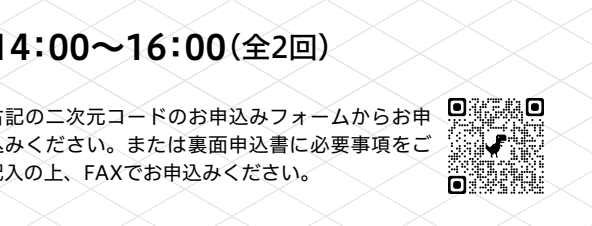
主催・
お問い合わせ

長野商工会議所 中小企業支援センター(担当:田幸、舟根)
<https://www.nagano-cci.or.jp/>
〒380-0904 長野県長野市七瀬中町276
TEL: 026-227-2428 FAX: 026-227-2758
※営業時間(土日祝日を除く)8:30~17:30

講師プロフィール

トータルフードラボ(株)
代表取締役
岸菜賢一氏

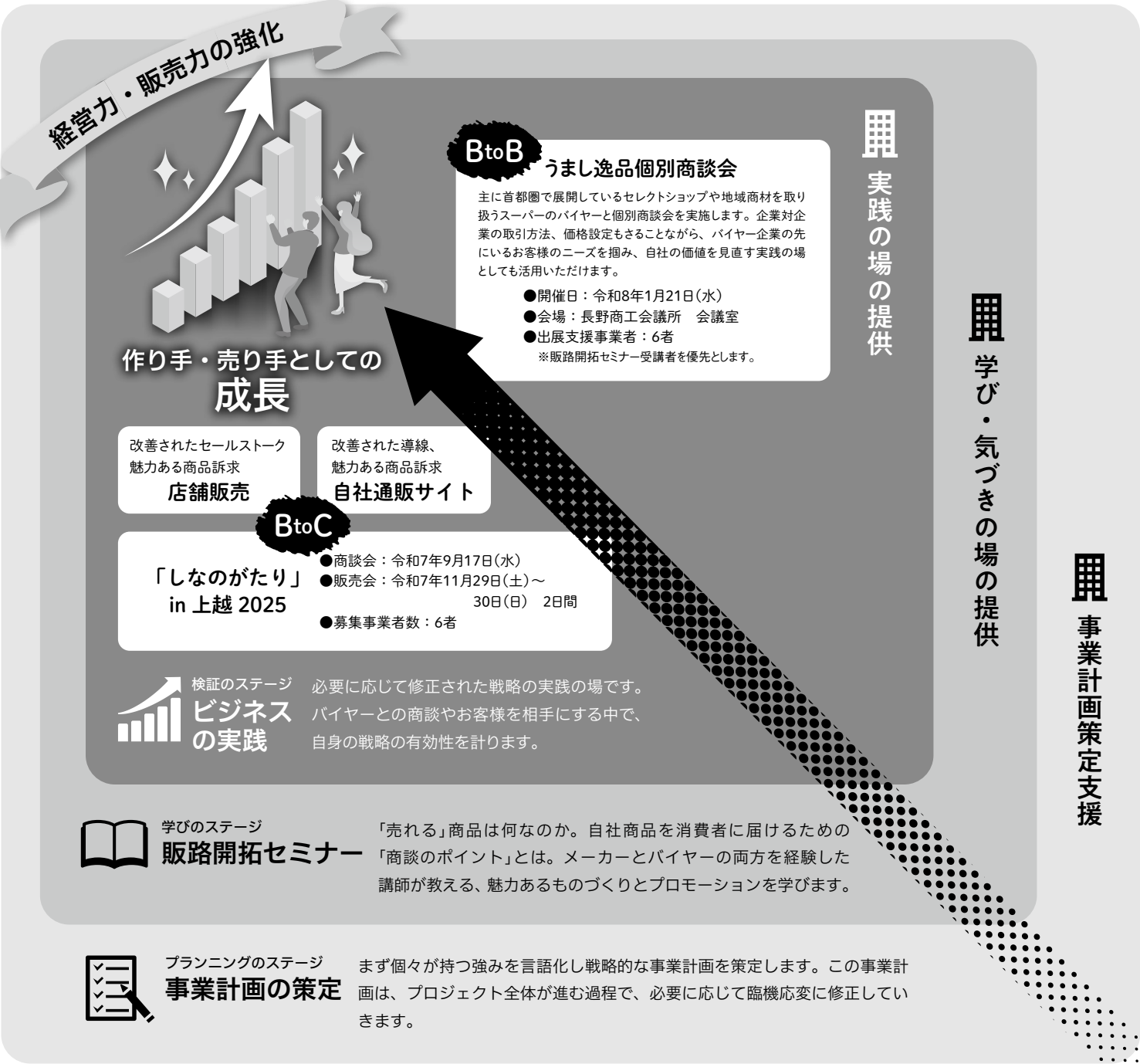
大学にて食品加工を含む食品科学を専攻。小規模から大手食品メーカーにて製造、品管、開発、営業を経験。2012年に起業し、「こだわり食品さしな屋」を設立(現在大阪市内3店舗)。社長兼旅するバイヤー®として小売・卸を展開している。食品製造の川上から川下まで経験し、現在は消費者に一番近い立場で事業展開する知見を活かした伴走型コンサルタント活動を実施。



セミナー受講申込書は裏面下部にあります

令和7年度 伴走型小規模事業者支援推進事業
「販路開拓支援事業」実施の仕組み

商工会議所の役割



セミナー受講申込書 令和7年 月 日 長野商工会議所 中小企業支援センター 行 FAX 026-227-2758

事業所名			業種			従業員数 (役員・パート・アルバイトは除く)	名
所在地	〒					☐ 当所会員 ☐ 非会員 ※いずれかに√をご記入ください	
TEL			FAX				
受講者名							
企業診断 (店舗または製造現場)	☐ 希望します ☐ セミナー後に決めます ☐ 希望しません						
	↑希望します にチェックした方は、日程の希望をご記入ください(いずれも午前中です)。 ☐ 9/2(火) ☐ 9/12(金)						

●本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、本セミナー開催における本人確認、参加者名簿作成及びセミナーに関する連絡の目的のみに使用します。
●このセミナーはカシヨ株式会社の運営サポートにより開催しています。同社よりお申込みいただいた受講者の皆様へご連絡を差し上げることがありますので、予めご了承ください。
●諸般の事情により、中止・延期になる可能性があります。