お申し込み方法

①パナソニック エレクトリックワークス創研のホームページへアクセス

パナソニック　創研　検索　https://panasonic.co.jp/ew/pewbct/d-connect

②TOPページのメニュー「電材業界支援」または「電材コネクト」をクリック

TOPページ

もしくは、こちら

お問い合わせ　パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社
電材・住建営業推進センター　電材営業推進グループ
西日本担当　TEL.06-6908-6764
東日本担当　TEL.03-3507-7630

パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社
電材・住建営業推進センター　電材営業推進グループ
西日本担当（本社）
〒571-8686　大阪府門真市大字門真1048
TEL:06-6908-6764　FAX:06-6907-3426
東日本担当（東京研修所）
〒105-0003　東京都港区西新橋2-8-6
TEL:03-3507-7630　FAX:03-3507-7631

Panasonic Electric Works Business Consulting & Training Co.,Ltd.
本書からの無断の複製は固くお断りします。

このチラシの記載内容は2024年６月現在のものです。

Panasonic　創研スタディ

公開研修［集合］　公開研修［オンライン］　オーダーメイド研修　e-ラーニング

電材業界 若手社員のための オンライン研修

■2024.9月～10月 ■11講座 ■Zoom開催■

- **電材営業の基本**
  【基礎編】【実践編①】【実践編②】
- **電設資材**
  【基礎編】【実践編①】【実践編②】
- **内勤営業の基本**
- 電材業界向け **住宅建築基礎**
- 電材業界向け **住宅電気図面の見方**
- **営業社員向け、ポジティブコミュニケーション・術**
- **苦難を乗り越え営業力を高めるために必要なこと**

お申し込みはこちら

電材営業の基本【基礎編 】

電材営業にとって必要な基本的な知識や
心構えを１日で学ぶ

日 程【1日研修】	9 月 6日(金) 9:30〜17:00
	10 月 7日(月) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

ねらい

◎電材業界で仕事をする上での基礎知識（業務内容、得意先となる電気・設備工事会社の内容、電気工事における現場ルールや流れなど）を体系的に学びます
◎電材業界へ初めて入社される方にとってわかりやすい内容です

カリキュラム

1. 電設資材販売商社の業務内容
   ・電材とは、部門別仕事内容と求められるスキル
2. 電気の基礎知識
3. 図面について（電気 / 建築）
   ・記号の意味、電気配線図の見方
4. 資材について
   ・社内の在庫品を知る、A 材 /B 材 /C 材とは、商材別メーカーについて
5. 建設業界の中の電気業界
   ・仕組みとフロー / 建物について
6. 電気工事会社の仕事内容とは
   ・現場、管理、設計、積算
7. 業界用語を知ろう

電材営業の基本【実践編①】
これから営業に出る人の実践力アップ

電材営業として必要になる電材営業の基本や
お得意先様の業態をしっかり理解する

日 程【1日研修】	9 月 13日(金) 9:30〜17:00
	10 月 15日(火) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

ねらい

◎営業にとってベースとなる電気工事店、電設工事店の仕事内容、仕事の流れ、メイン商材の深掘りや図面を読む力を学びます

カリキュラム

1. 基本的な事　売り上げは信頼から
2. 市場動向について　住宅 / 非住宅
3. 社会の変化　カーボンニュートラル
4. 電気の契約　家庭〜低圧〜高圧　商材の深読み
5. 市場の仕組み　住宅 / 非住宅
6. 電設工事店の仕事の内容①商材の深掘り
7. 電設工事店の仕事の内容②
   現場 / 施工管理 / 設計 / 積算
8. 電設工事店の仕事の内容③現場編
9. 電材営業編
   ・売上構成、件名とは
   ・図面を読む力
   ・重要な３つの意識とは

電材営業の基本【実践編②】
提案営業力を身につけたい方

電材営業として必要になる電材営業の基本
やお得意先様の業態をしっかり理解する

日 程【1日研修】	9 月 20日(金) 9:30〜17:00
	10 月 21日(月) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

ねらい

◎これから営業活動を始める方が、電材営業として必要な提案営業のポイントを学びます

カリキュラム

1. これからの有望な電材市場
   ・第 6 次エネルギー基本計画とともに学ぶ
2. 商材の深堀　空調、配管、電路
3. 建設業界全般について
   ・仕組みとフロー
   ・業界用語
   ・建築物の違い
4. 売上編　日売り / 件名 / 拡販とは
5. 必要とされる営業とは
   ・お客様を知る / 役に立つ
   ・商談をしてみよう（例題）
   ・必要ないと言われないコツ
6. 新規開拓について
   ・相手の心理
   ・はじめは質より量
   ・まずは行動して見よう

電材営業の基本：実力確認コース

【基礎編】+【実践編①】+【実践編②】
セット受講料 69,000 円（税込 75,900 円）

「電材営業の基本」3 研修をセットで受講いただくコースをご用意しました。
詳しくはホームページでご確認ください。

【講師プロフィール】

狩野 晶彦 氏
株式会社エネリード 代表取締役

電設資材卸会社勤務 20 年。「ネット・ゼロ・エネルギーハウスとは」「知らないと損する光熱費セミナー」「太陽光・蓄電池販売スキルアップセミナー」など、住宅会社・リフォーム会社・電気工事会社・設備工事会社・家電店などを中心に講演活動を行う。エネルギー商材を中心とした省エネアドバイスと販売手法を伝え、その分かりやすい内容は定評がある。

電設資材【基礎編 】

電設資材の省エネ関連商材や
最新配線電設資材の必須知識を中心に学ぶ

日 程【1日研修】	9 月 9日(月) 9:30〜17:00
	10 月 11日(金) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

ねらい

◎電材業界の仕事をする上で、販売のコアとなる電設資材の商材について
カタログを使いながら体系的に学びます
◎電材業界へ初めて入社される方にとってわかりやすい内容です

カリキュラム

1. 電気の基礎
2. 住宅・ビル用分電盤の基本
   ・住宅分電盤の構造、ブレーカーの種類
3. 配線器具の基本
   ・スイッチの基本性能、高機能スイッチの種類、
   ・コンセントの基本知識、情報コンセント
4. 配管資材
   ・電気配管、電線とケーブル
5. 換気送風機
   ・換気扇の種類
6. 戸建用インターホン・マンション用インターホン
   ・テレビドアホン、集合住宅用インターホン
7. 住宅用火災警報器
8. 監視カメラシステム
9. エネルギーマネジメントの基礎
   ・HEMS、ZEH、ホーム IoT の概要

電設資材【実践編①】
これから営業に出る人の実践力アップ

最新の省エネ関連の電材機器、エネルギーマネ
ジメントシステム、ホーム IoT を演習で学ぶ

日 程【1日研修】	9 月 17日(火) 9:30〜17:00
	10 月 18日(金) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

ねらい

◎電材業界で仕事をする上で、販売のコアとなる電設資材カタログの中でも、
これから販売の中核商品になるであろう商材を学びます

カリキュラム

1. 電気に関する法律
2. 省エネ対応住宅分電盤
   ・分電盤の種類と品番構成、
   省エネ / 創エネ対応分電盤
   【実践に向けた演習】
3. 最新の配線器具
   ・最新のスイッチ / コンセント、
   センサー付き配線器具、
   調光スイッチ、アドバンススイッチ
   EV・PHEV 充電設備
   【実践に向けた演習】
4. リモコン配線器具と調光システム
   ・フル２線式リモコン、PiPit 調光、
   WILIA 無線調光
5. ウェルネス＆省エネ対応換気システム
   ・ウェルネス換気システム、熱交換換気、
   空気清浄機

電設資材【実践編②】
提案営業力を身につけたい方

最新の省エネ関連の電材機器、エネルギーマネ
ジメントシステム、ホーム IoT を演習で学ぶ

日 程【1日研修】	9 月 27日(金) 9:30〜17:00
	10 月 25日(金) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

ねらい

◎電材業界で仕事をする上で、販売のコアとなる電設資材カタログの中でも、
これから販売の中核商品になるであろう商材を学びます

カリキュラム

1. 省エネに関する法律
2. 脱炭素ビジネスへの対応
   ・カーボンニュートラル、SDGs、ESG、ZEH
3. 住宅のエネルギーマネジメントシステムと
   ホーム IoT
   ・HEMS、太陽光発電システム、蓄電システム、
   補助金制度、IoT の規格、エアコン、照明、
   エコキュート等との連携
4. エネルギーマネジメントシステム
   ・設計〜施工の実務
   ・設計・見積り・施工のポイント
   ・機器選定、部材手配、省エネ計算のポイント
   【実践に向けた演習】

電設資材：集中講義コース

【基礎編】+【実践編①】+【実践編②】
セット受講料 69,000 円（税込 75,900 円）

「電設資材」3 研修をセットで受講いただくコースをご用意しました。
詳しくはホームページでご確認ください。

【講師プロフィール】

橋本 雄二 氏
パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社　上席講師

松下電工株式会社（現パナソニック株式会社）入社。製造技術（電子機器製造）、照明制御システムＳＥ、住宅・非住宅分野の省エネ推進に携わり、生産技術・市場開発・技術営業の実務経験を生かした研修講師として、人材育成を担当。

内勤営業の基本

得意先である電気工事店様の仕事内容を理解し、
ワンランク上の業務対応を目指す

ねらい

◎得意先である電気工事店などの仕事内容、仕事の進め方、図面の見方、建築業の仕組み、建物の違いなどを学び、ワンランク上の内勤業務を目指します

カリキュラム

1. 電材商社業務社員としての基礎（売上は信頼から）
2. 電材商社業務社員として知っておくべきこと
   ・市場について
   （住宅・非住宅市場の動向、第６次エネルギー基本計画とは）
   ・資材について（A 材・B 材・C 材とは／商材別メーカー）
   ・業界について（建設を俯瞰してみる　市場の流れを知る）
   ・電気工事会社の業務内容
   （高圧・配電・照明・空調／施工・管理・設計／商材の使い方、木造からスラブまで）
3. 業務社員だからこそ実践すべきこと
   ・顧客との良好な関係をつくる方法／
   売上構成、件名とは、お客様を知る
4. 業務社員として重要な３つの意識とは

日 程【1日研修】	9 月 5日(木) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

【講師プロフィール】

狩野 晶彦 氏
株式会社エネリード 代表取締役

電設資材卸会社勤務 20 年。「ネット・ゼロ・エネルギーハウスとは」「知らないと損する光熱費セミナー」「太陽光・蓄電池販売スキルアップセミナー」など、住宅会社・リフォーム会社・電気工事会社・設備工事会社・家電店などを中心に講演活動を行う。エネルギー商材を中心とした省エネアドバイスと販売手法を伝え、その分かりやすい内容は定評がある。

電材業界向け 住宅建築基礎

電材営業として知っておきたい住宅建築に
関わる基礎知識を習得する

ねらい

◎電材業界の業務に携わる方に、電材営業として必要な住宅建築工事全体の流れから建築用語、寸法など基本的な知識を体系的に学べる内容になっています

カリキュラム

1. 各種構造物の構造
   ・建築物の構造・工法の種類
2. 木造建築について
   ・木質構法の種類と特徴
   ・ツーバイフォー工法の部材名称と構成
3. 建築手続きと確認申請の流れ
   ・建築の手続き、3D-CAD による設計手法、
   工事工程表、基礎工事
4. 建築図面の見方
   ・設計画面の表記、設計図面の構成、平面図、
   立図面、断面図、短計図
5. 建築基準法
   ・都市計画法、用途地域、建築基準法による
   高さ制限、仮設建築物

日 程【1日研修】	9 月 25日(水) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

【講師プロフィール】

中村 政行 氏
MMN一級建築士事務所 代表

松下電工株式会社（現 パナソニック株式会社）入社。健康機器、自動扉、計時装置等の商品開発設計、大型映像装置等の開発設計およびＳ造構造物の建築構造設計、介護保険レンタル事業部門の経営など介護保険法関連の事業運営分野に従事。その後、MMN一級建築士事務所開設。
現在は、戸建て住宅設計、建築関連の講師として活動中。

【保有資格】一級建築士、１級施工管理技士（建築・電気・土木）、二級ボイラー技士

電材業界向け 住宅電気図面の見方

電材営業として知っておきたい住宅の電気
図面の見方を基礎から学ぶ

ねらい

◎電材営業として必要な住宅の屋内配線図の見方や図記号の意味などの基本的な知識を体系的に学べる内容です

カリキュラム

1. 受電
   ・需要家までの送電と引き込みと受電関連設備
2. 電気図面の理解
   ・屋内電気配線図の記号について
   ・建築図面について
   ・屋内電気配線図の書き方
3. 電気図面の書き方
   ・電気配線図の作図演習
   ・公共工事標準図（電気工事編）
   ・電気配線図の設計例
4. 受電設備について
5. 電気設備について
※演習あり

日 程【1日研修】	10 月 23日(水) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

すぐに活用できる“ポジティブコミュニケーション・術”

職場や取引先との関係よくするためのコーチングを学ぶ

ねらい

◎様々なシチュエーション事例から、ネガティブ思考からどうポジティブに捉えるか。また自分自身と良いところを見つけてから、周りと関わることで信頼関係強化を目指します
（心の持ちよう・捉え方をレクチャー＆ワークを通じて自身のものにしてきます）

カリキュラム

1. 自分との付き合い方　〜未来志向の人へ〜
2. パフォーマンスを上げるコミュニケーション・術
3. セルフコーチング 〜自分で自分をコーチする〜
4. 周りとのコミュニケーション
   〜苦手な人、否定する人対応等〜

日 程【1日研修】	10 月 17日(木) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

【講師プロフィール】

松永 勝己 氏
パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社　社員講師

パナソニック株式会社において営業職、企画職それぞれ 17 年従事、中間管理職経験約 22 年、社外では副業として研修講師・パーソナルセッションを数多く行ない講師歴は現在 12 年目、登壇約 500 本。主な分野は、コミュニケーション・コーチング・人間力向上・アドラー心理学等を組み合わせたマインド系（心も持ちよう）研修や未来志向型の自己実現研修等。

苦難を乗り越え営業力を高めるために必要なこと

競争が激しい電材業界で生き抜くためには？

ねらい

◎営業にでると強いストレスやプレッシャーに見舞われます。それらの要因に負けず、営業として高いパフォーマンスを発揮し続けられるポイントを学びます

カリキュラム

1. ストレスコントロールの基本
2. 人間関係とモチベーション
3. ストレスの発生段階に応じた対処法と脳を
   疲れさせないコツ
4. モチベーションを見える化する
5. 若手社員に大切なポジティブ思考
6. 簡単にできる！身体からストレスコントロール
7. いいところ探しで苦難を乗り越え、前を向く心を
   育てる
8. 振り返り（アクションプランと行動宣言）

日 程【1日研修】	10 月 24日(木) 9:30〜17:00
定 員	25名 開催最少人数：10名
受講料	28,000 円（税込:30,800円）

【講師プロフィール】

鎌田 敏 氏
こころ元気研究所　所長

神戸大学卒業後、入社と同時にバブル経済の崩壊、いきなりリストラを経験。その後、企業にて技術職、営業職、管理職に携わる。その間、突然の病が発症し、「こころ元気に積極的に生きる」ことの大切さをあらためて深く心に抱き、2005 年 3 月「こころ元気研究所」を設立。こころ元気配達人として講演活動を始める。産業カウンセラー心理相談員。

・カリキュラムについては、変更になる場合があります。また、少人数、やむを得ない事情で日程変更または開催が中止になる場合があります。
・キャンセル料につきましては、当社ホームページ「特定商取引法に基づく表示」をご覧ください。