

お申し込み方法

こちらから



または、

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

<https://panasonic.co.jp/ew/pewbct/d-connect>

②TOPページのメニュー「電材業界支援」をクリック

① TOPページ



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2025年12月現在のものです。

キャリア社員・若手社員のための
オンライン研修

2026年2月開催



オンライン研修

Zoom 開催

若手社員およびキャリア社員を対象に、
上司・同僚・得意先との信頼関係を築くための
コミュニケーション力、業務に不可欠な電材業界の
基礎知識、そして成果を生み出す営業スキルを
習得することで、即戦力として活躍できる
人材に育成する研修をご用意しました。

まとめて受講（お1人で複数の研修を受講）を
ご希望の方は別途ご相談ください

電材業界 必須スキル

売上のベースになる
電設資材の販売力を
高めます

営業スキル

売上を構築し、利益を確保する営業力を
養います

電材営業の基本【基礎編】

電材業界で仕事をする上での基礎知識を体系的に学びます
(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)

- 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

申込みはこちら

日程 [1日]	2月 4日(水) 9:30~17:00
受講料	28,000円(税込:30,800円)



コミュニケーション スキル

上司や同僚だけでなく、取引先
とも円滑にコミュニケーションを
図る力を身につけます

若手社員のための“ポジティブコミュニケーション”でポジティブな自分づくり

様々な失敗（シチュエーション事例）や、自身の思い込み（思考のちょっとした癖）等のネガティブな機会から、どのようにポジティブに捉え行動するか。
そして自分自身の良いところを見つけ、どう伸ばしどう周りに貢献していくか。
この2つの課題に対して、「目的と目標」「自己肯定感向上」「強みの自己開示」等で構成した“心の持ちよう”マインド研修です。同世代の方々とグループワークで交流を囲ながながら学んでいきます。

- カリキュラム
1. 自分とのコミュニケーション【強みを見つける】
 - ・セルフコントロール～セルフマネジメント《自分を律する》
 - ・目的と目標の違い
 - ・強みと弱みの自己開示（強みシフトへ）
 - ・自己肯定感チェック
 - ・物事をポジティブに捉える思考と行動《リフレーミング技法》等

2. 周りとのコミュニケーション【信頼関係を作る】
 - ・ラポール《もっとも重要なコミュニケーション手法の数々》
 - ・苦手な人、嫌いな人の付き合い方
 - ・相手の良いところを見つけるワーク《ラベルを貼る》
 - ・相手から褒められた時がチャンス…『セルフラベリング』とは？等

申込みはこちら



電設資材 短期集中スタートアップ

新人やキャリア入社の営業社員が、電設資材の基礎から最新商材までを体系的に学び、現場でお客様にわかりやすく説明できる実践力を身につけることを目的とした2日間集中研修です。
分電盤や配線器具、配管資材などの基本構造から、省エネ対応機器やホームIoTなど最新のトレンドまで幅広く習得します。
商品特性や提案ポイントを理解し営業活動や顧客対応で信頼を得るための基礎知識と実践力を短期間で強化します。

- カリキュラム
- | | |
|--------------------|--------------------------|
| (1日目) | (2日目) |
| 1. 電気設備関連法規の要点 | 1. 省エネルギー関連法規の要点 |
| 2. 住宅用分電盤の選定と特長 | 2. 脱炭素ビジネスへの対応 |
| 3. 配線器具の基礎と新機能 | 3. エネルギーマネジメントシステム |
| 4. 電気配管材の基礎 | 4. ZEH (GX-ZEH) の基礎と関連設備 |
| 5. 電線・ケーブルの種類と基礎知識 | 5. 一次エネルギー消費量計算の実践演習 |
| 6. 戸建用インターホンの基礎 | 6. ホームIoTの基礎と活用例 |
| 7. 住宅用火災警報器の基礎 | |

申込みはこちら



日程 [2日]	2月 10日(火)・18日(水) 9:30~17:00
受講料	56,000円(税込:61,800円)

電材業界向け 住宅建築基礎

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
 - ・設計図面の表記、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

申込みはこちら



日程 [1日]	2月 9日(月) 9:30~17:30
受講料	28,000円(税込:30,800円)

電材業界向け 住宅電気図面の見方

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

申込みはこちら



日程 [1日]	2月 19日(木) 9:30~17:30
受講料	28,000円(税込:30,800円)

電材営業の基本【実践編①】

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、メイン商材の深堀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商材の深堀り
 - 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

申込みはこちら



日程 [1日]	2月 12日(木) 9:30~17:00
受講料	28,000円(税込:30,800円)

電材営業の基本【実践編②】

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. これから有望な電材市場
 - ・第7次エネルギー基本計画とともに学ぶ
 - 2. 商材の深堀り 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
 - ・相手の心理
 - ・はじめは質より量
 - ・まずは行動してみよう
 - 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）
 - ・必要ないと言わないコツ
 - 6. 新規開拓について
 - ・はじめて質より量
 - ・まずは行動してみよう

申込みはこちら



日程 [1日]	2月 17日(火) 9:30~17:00
受講料	28,000円(税込:30,800円)

営業必須！ 数字で利益を生み出す力を身につける1日研修

新人やキャリア入社の営業社員が、利益を生み出すために必要な数字力を身につけることを目的とします。
「お金のブロックパズル」を使い、会計知識がなくても会社全体のお金の流れを理解できるようにし、売上だけでなく利益を意識した営業へと成長するための基礎を1日で学びます。

- カリキュラム
1. 営業に必要なお金の話とは
 2. 会社のお金の流れを1枚の図で理解する「お金のブロックパズル」
 3. なぜ利益が重要なのか？営業活動との関係
 4. 給料の源泉と利益構造
 5. 利益を増やす営業戦略のポイント～粗利・値引き・提案の数字活用～
 6. ケーススタディとグループワーク～数字を使った提案を考える～
 7. まとめとアクションプラン～利益を意識した営業行動を設定する～

申込みはこちら



日程 [1日]	2月 20日(金) 9:30~17:00
受講料	28,000円(税込:30,800円)

電材営業の基本3研修【基礎編】+【実践編①】+【実践編②】をセットで受講いただくコースをご用意しました。

セット受講料 69,000円(税込 75,900円)

セット受講の申し込みはこちら



- 各研修の定員は25名、開催最少人数は10名となります。
- 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。



講師からの
メッセージはごちら



松永 勝己 氏

パナソニックエレクトリックワークス創研 上席講師
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年從事。
2010年からは研修講師・バーチャルセッションを数多く行ない登壇約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（心の持ちよう）研修や未来志向型の自己実現研修等。