■営業部の人員計画テンプレート

項目	内容記入欄
現在の人員数（営業担当者）	
新規採用予定数	
退職・異動者の予測数	
年齢構成（20代／30代／40代以上）	
男女比	
営業エリア別の人員配分	
担当顧客数（1人あたりの目安）	
売上目標と人員数の妥当性	
1年後の人員構成見通し	
2年後の人員構成見通し	
必要なスキル・経験・資格	

■営業部の人員計画例文

項目	内容記入欄
現在の人員数（営業担当者）	40名
新規採用予定数	8名（うち中途5名、新卒3名を予定）
退職・異動者の予測数	過去3年平均：退職者2名／年、異動者1名／年
年齢構成（20代／30代／40代以上）	20代：10名、30代：20名、40代以上：10名
男女比	男性30名：女性10名
営業エリア別の人員配分	関東：15名、関西：10名、九州：8名、その他：7名
担当顧客数（1人あたりの目安）	平均40社（業種別でばらつきあり）
売上目標と人員数の妥当性	年間売上目標60億円 → 1人あたり1.5億円目標、人員増強で業務負担の平準化を目指す
1年後の人員構成見通し	45名体制（採用・退職予測に基づく）、関西・九州エリアを重点補強予定
2年後の人員構成見通し	全体50名程度を目指す。新市場（東南アジア対応）の営業要員も2名追加検討中
必要なスキル・経験・資格	法人営業経験3年以上、SFA利用経験必須、普通自動車運転免許（地方営業拠点向け）