# 健身俱乐部半年工作总结(实用34篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-10-05

*健身俱乐部半年工作总结120xx已经过去，不知不觉我已入司担任前台工作将近9个月，前台没有像公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，领导必定认为有其存在的必要性。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管...*

**健身俱乐部半年工作总结1**

20xx已经过去，不知不觉我已入司担任前台工作将近9个月，前台没有像公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，领导必定认为有其存在的必要性。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。在这9个月的时间里我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，当然也存在许多不足的地方需要改进，现将20xx年的工作作以下总结。

>一、前台日常工作

1、前台接待接待人员是展现公司形象的第一人，20xx年4月入职至12月以来，从我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需，近9个月来，共计接待用户达600人次左右。 2、电话接听转接、传真复印及信件分发认真接听任何来电，准确率达到98%；能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率；发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。 3、临时事件处理饮用水桶水发现不够时会及时叫大河人家送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸怀等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了如：空调开关，卫生间灯，会及时打电话给国企物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装；交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助电信局解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

>二、综合事务工作

1、房间、机票车票及生日蛋糕预订项目部人员出差需要订车票或机票时我会及时联系票务，并持续跟踪直至车票送到公司，以免费影响到出差人员行程；到目前为止累计订票70张左右。对于来郑州出差需要订房间的领导或同事，订好房间后我会短信或电话给领导或同事确认酒店详细信息；还有就是员工生日蛋糕预订，预订前一天会我与员工确认时间，生日当天告诉王兰莹在OA上发生日祝福，20xx年累计订生日蛋糕17个。 2、文档归整及办事处资产登记从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来；办事处新购买的书籍会让张利先盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有37本；其它的办公设备（如笔记本、光驱、插座等）也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。 3、考勤统计每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给王兰莹。 4、组织员工活动每周三下午5点组织员工去农大活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间组织过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

>三、其它工作

在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如协助软件项目部人员装订项目文档；协助营销部薛义明，与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己同时也获得了一些新的知识。

>四、工作中的不足

1、采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。 2、考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。 3、临近冬天组织室外活动的效果很不好，中间也与张利商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并组织实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

>五、20xx年工作计划

1、提高自身的主动性及沟通能力，多用心，细心，各方面周全考虑，以便更好地完成工作。 2、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话；或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题。在过去的将近一年中，我特别要感谢张利对我的帮助，她热心耐心教我许多，也对我很信任，我为有这样的同事而感到荣幸，也为在这样一个优待员工的公司而骄傲，20xx迎20xx，辞现在已是新的一年，在这一年里我要脚踏实地，认真地完成自己的工作，为公司发展尽一份自己的绵薄之力！

**健身俱乐部半年工作总结2**

在到XXX企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

健身房会籍营销实习报告

个好的健身房不仅要有良好的器材设备，还要有优秀的教练员和销售人员。个健身房要经营下去，它必须要有一定的业绩，有一定的收支。良好的服务态度是每个行业都必须拥有的前提，场所设备的完善与拥有专业水平的教练组是健身房经营的条件。一个健身房要长期地经营下去，它必须要吸引一定的客流量，拥有一定的人气，保证一定的收入，即就需要对健身房宣传与推销。

发传单是宣传一家公司的一个比较好的方式之一。对于发传单也 是有些学问的，对于不同的公司，它需要的客户也是不同层面的人群。

需要到健身房的大多数是那些平时运动量比较少而具有一定物质基础的人群。所以，我们要针对这种特性，在发传单时，也要有选择性的，最好的选择地点一般都是在酒店、饭馆、浴室等，能够经常出入这些高档次的地方，一般都是些老板、高薪职员，他们一般都是缺乏运动的，都会觉得身体的某一部分的不足，每个人都想要健康的身躯。对于这些人群来说，他们应该也会尝试找到健康的良药，到健身房就 是他们最好的选择。

我们不可能到酒店里面或在门口发传单宣传，这都是不允许的，所以，我们只有把传单放在他们的车上，而在方向盘这一边的车门上，方便他们看见。不管是前台的工作人员还是我们的教练员，都要有良好的服务态度，在任何行业有一样，顾客就是上帝。我们在宣传与推销时，发挥最大作用的就是前台的工作人员。在客人推门进来的时候，作为前台的人员就应该热情的欢迎他们的到来，带他们参观和详细地介绍健身房的情况，让他们以最简单的方式了解到健身房带给人们的作用和好处，让他们有种蠢蠢欲动的冲动，想尝试一下我们的设备。之后，就需要器材指导员或教练员来带领顾客使用一下这些器材，让他们体会到，到健身房来确实可以带给他们需要的东西。多给顾客灌输一些关与健身与饮食方面的知识，让他们深受到健身的重要性。

对于第一次来的客人，我们都不提收费，先让他们体验下健身房的氛围，对健身产生兴趣，然后向他推销我们的健身的运作，尽可能让他成为我们的会员为目的。一切以会员为主，必须以真诚的态度对待会员，是健身房员工基本的原则。

20xx年就要过去了，今年是本俱乐部明确发展方向的一年，在过去的一年里，通过大家的不懈努力，俱乐部在各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，俱乐部迎来了加速发展的良好契机。在这里做个简短的总结：

自“龙德”健身俱乐部20xx年成立以来，我们一直以“立足服务建体系，创新思路促发展”为宗旨，将俱乐部作为宣传和组织体育活动的阵地，为促进素质教育的实施、培养青少年体育人才、

**健身俱乐部半年工作总结3**

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20xx年里，我在领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对20xx年的工作作出总结。

>一、前台工作的基本内容。

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位，热诚、积极的工作态度很重要。20xx年xx月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示形象的第一人。在工作中，严格按照的要求，工装上岗，五官清秀。热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。为提供了方便，也为客户提供了方便。接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

>二、前台工作的经验和教训。

在到xxx健身房工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

**健身俱乐部半年工作总结4**

>一、自我评价

很快，20xx年又过去了，不知不觉，我已经到健身房做前台近xx年了。从陌生到熟悉，我已经迈出了很大得一步。通过几年的工作和学习，我受益匪浅，我知道了如何用正确的方式去做健身。这个非常重要，因为只有我们对健身的方法和技巧很熟悉的时候，我们才能够更好的去 给客户服务，让客户达到健身想要的效果。

>二、客户的需求

随着物质生活的提高，人们生活越来越好，在吃喝玩乐的享受外，很多人是忽略掉了自身的. 健康，我们需要把他们引导到我们的健身活动中，让每一位朋友的身体越来越棒，随着人们对健身的重视，会有越来越多的人参与健身活动中，那么我们需要把他们吸引过来。

>三、方案的制定

其实我觉得我们可以针对每一位会员不同的健身目的为其拟定一份合适的健身方案，教会他们健身技巧和注意事项。这样会使他们的健身效果更加的显著，也可以避免因不当健身所造成 的受伤或肌肉变形。这样我们就为客户节省了很多不必要的麻烦，也可以让他们在我们的服 务下更加放心的参与健身活动中。我相信口碑效应，如果其健身效果显著，那么他们周围的 朋友也会很快在他们的带领下参与到我们的健身活动中。

在未来的两到三个月是非常关键的时期，随着假期的到来，我认为我们可以改变策略，把重心放在学生的身上，因为这个时候是他们的假日，他们有更多的时间来健身。我觉得我们可以推出学生活动卡， 或者针对学生的假日套餐卡，也可以给学生发部分时间段免费体验卡。让他们来参与感受。

**健身俱乐部半年工作总结5**

很快，1个月又过去了，不知不觉，我已经到健身房近两个月了。从陌生到熟悉，我已经迈出了很大得一步。通过这一个月的工作和学习，我受益匪浅，我知道了如何用正确的方式去做健身。这个非常重要，因为只有我们对健身的方法和技巧很熟悉的时候，我们才能够更好的去给客户服务，让客户达到健身想要的效果。

随着物质生活的提高，人们生活越来越好，在吃喝玩乐的享受外，很多人是忽略掉了自身的健康，我们需要把他们引导到我们的健身活动中，让每一位朋友的身体越来越棒，随着人们对健身的重视，会有越来越多的人参与健身活动中，那么我们需要怎么样把他们吸引到我其实我觉得我们可以针对每一位会员不同的健身目的为其拟定一份合适的健身方案，教会他们健身技巧和注意事项。这样会使他们的健身效果更加的显著，也可以避免因不当健身所造成的受伤或肌肉变形。这样我们就为客户节省了很多不必要的麻烦，也可以让他们在我们的服务下更加放心的参与健身活动中。我相信口碑效应，如果其健身效果显著，那么他们周围的朋友也会很快在他们的带领下参与到我们的健身活动中。

在未来的两到三个月是非常关键的时期，随着暑假的到来，我认为我们可以改变策略，把重心放在学生的身上，因为这个时候是他们的假日，他们有更多的时间来健身。我觉得我们可以退出学生活动卡，或者针对学生的暑假套餐卡，也可以给学生发部分时间段体验卡。让他们来参与感受。

拓展：健身会所前台接待岗位职责

一、接待宾客时要礼貌、主动、热情、快捷，做到微笑服务，使客人满意；；

二、具有谦虚、上进、认真、有责任心的工作态度，有灵活机敏的头脑；

三、熟悉前台接待、预订的工作程序，完成好到店宾客入住，办理开房手续，处理宾客住期延长，为客人预订房间及具体服务工作；

四、熟练地操作电脑，并有较扎实的外语听、说、写能力；

五、负责有关住房、房价、会所服务设施以及查找住客等方面的问讯工作；

六、接受订房，要服从客人的要求，并准确填写订房单，做到无错、无误、无漏；

七、与客房部沟通，做到团结、合作，保持最正确的房态，做好钥匙管理工作；

八、制作前台有关统计表，及时传递信息各资料，并保存好各类资料；

九、认真做好上、下班交接工作，仔细记录工作情况，填写交班本；

十、遇事沉着、冷静，有紧急情况时应及时向上级报告，同时采取相对措施；

十一、与同事关系良好，尊敬上级领导，可随时向上司反映工作之不足，积极大胆地提出合理建议。

**健身俱乐部半年工作总结6**

转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。回眸过去的一年，在xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位上，我始终秉承着“在岗一分钟，尽职六十秒”的态度努力做好康乐健身教练岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置和态度。在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在康乐健身教练工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的康乐健身教练所有工作任务，履行好xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。现将过去一年来在xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：

>一、思想上严于律己，不断提高自身修养

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练

岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在康乐健身教练工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在康乐健身教练工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

>二、工作上加强学习，不断提高工作效率

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。xxx康乐健身教练工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高康乐健身教练岗位的服务水平和服务效率。特别是学习康乐健身教练工作岗位相关法律知识和相关最新政策。唯有如此，才能提高xxx康乐健身教练工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习康乐健身教练工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在xxx康乐健身教练工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在xxx康乐健身教练工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在xx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位工作的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上我都取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在xxx康乐健身教练工作岗位相关工作中存在的不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，尤其是将思想理论运用到xxx康乐健身教练工作岗位的实际工作中去的能力还比较欠缺。在以后的xxx康乐健身教练工作岗位工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习康乐健身教练工作岗位相关知识、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，为实现中国梦努力奋斗。

展望新的一年，在以后的xx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）工作中希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少抱怨，做好康乐健身教练岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的康乐健身教练工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为xx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）做出更大的成绩。

**健身俱乐部半年工作总结7**

为推动全民健身活动开展，进一步满足群众体育健身需求，提高全体市民健康素质。根据《彭州市人民\*办公室关于印发彭州市20xx年全民健身活动实施方案的通知》(彭府办发[20xx]54号)文件精神以及彭州市文广局下达的《关于印发20xx年彭州市全面健身活动专项目标的通知》，在我镇全面开展全民健身活动，特制定彭州市隆丰镇20xx年全民健身活动实施方案。

>一、指导思想

以多层次的群众性体育活动为载体，以夯实群众全民健身活动的基础为出发点，不断满足群众健身活动的需求，积极推进全民健身活动的有效开展，增强群众科学的健身意识和身体素质，充分体现党和\*爱民、利民、为民的亲民政策，提升我镇的文明水\*，促进我镇经济社会全面发展。

>二、组织领导

为加强对全民健身活动的组织领导，镇\*成立了以分管领导樊贞藻为组长的领导小组，并下设办公室。

>三、基本要求

各村(社区)要认真做好宣传引导工作。在具体工作中要按照镇党委、\*对全民健身活动的基本要求，营造“文明成都、运动成都、活力成都”舆论氛围。以全民健身活动为龙头，以各层次赛事和活动为主线，增强群众体育的吸引力和全民健身的实效性，真正让社会人民动起来。要主动思考，积极工作，制定行之有效的工作计划并抓好落实，提升全民健身活动的水\*。要注重实效，充分发挥各部门和社会资源的优势，动员各层次职工、群众广泛参与，增强活动的吸引力。

>四、工作重点

各村(社区)要将群众作为参与主体，保障活动落实，将活动放到群众身边，增强活动的吸引力，加强大众健身项目的推广，重点抓好以下工作：

一是强化对全民健身活动的领导，完善开展全民健身活动的投入机制，建立健全全民健身工作机制。镇文广站要加强对全民健身活动的指导，积极支持配合组织活动的有效开展。各村(社区)、企事业单位要结合实际制定全民健身活动计划，并抓好落实，使全民健身活动基础扎实。

二是结合即将召开的四川省首届全民健身运动会和今年8月8日的全国首个“全民健身日”以及常年全民健身活动，统筹安排各类群众健身活动，进一步掀起全民健身活动的高潮。

三是努力创新全民健身活动工作思路，动员社会资源参与和支持全民健身活动，调动各方面的积极性，动员更广泛的职工群众参与，形成各级有效组织，社会广泛投入，群众积极参与的全民健身活动氛围，使全民健身活动充满活力。

>五、活动计划

6月20日组织全民参加篮球比赛

7月8日组织全民参加乒乓球比赛

8月25日组织全民参加羽毛球比赛

9月5日组织全名参加登山活动

10月3日组织全名参加跑步比赛

>六、工作职责

各村(社区)要结合全民健身活动的工作要求，明确分工，加强领导，注重对全民健身基础设施的投入和维护，并制定可行的方案，建立健全全民健身工作责任制。

**健身俱乐部半年工作总结8**

首先，加强政治学习，提高思想认识。全体健身房人员积极参加时事政治学习，学习老干部各项方针政策，学习尊老爱幼，不断提高自己为老干部服务的理论水平；加强本职业务的学习，提高服务技能。其次，将老干部的健身安全为重中之重

为了给老干部提供一个好的健身环境日常保洁、秩序维持、活动设施的维护保养等工作落到实处，使工作长抓不懈。中心工作分工明确，责任到人。每天对包干区域进行卫生保洁工作。由于各项服务到位，管理有序，日常来健身房活动的老干部会员逐渐增多，让老干部老有所依，老有所乐。

**健身俱乐部半年工作总结9**

不能轻浮，不要盲目自大，勇敢接受别人的意见，完善自己。

20xx即将到来，我会根据20xx年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前!

动岚健身俱乐部会籍部管理制度

1.帮助前台进行会员监管和控管，如不配合前台工作一次罚款20元。

2.严禁偷卖黑卡，周卡，体验卡，任何职位，发现一次立即开除，扣除本月工资，交给公安机关处理。赔偿公司所有损失。会籍顾问如拼单，拼业绩，所涉及人员一律开除，或记大过一次罚款200元以上。业绩进行平分。

3.会籍顾问外出时间禁止干与工作无关的事，如外出常时间干私事，发现罚款40—100元。 4.会籍顾问文件夹宣传彩页放入自己的文件筐中，不得乱放违者罚款20元 5.收集资源阶段，假资源一个处罚50元（即日生效）

6.会籍顾问楼上楼下值班时，组长必须带头工作。不得长时间逗留办公室，否则组长罚款40元。出现空岗全组受罚。组长加倍。

7.严禁非法承诺会员，如造成严重后果由会籍顾问负全部责任，自己承担一切后果，如发生退卡扣除当月业绩

8.会籍顾问必备工具必须齐全，由组长或主管定期检查。如检查时重要物品不齐全罚款20元。

9.员工犯错误，根据错误大小进行分类分为：口头警告，小过罚款20元，中等过失罚款40元，大过罚款100元。

10.早班上班时间为预售前期：早10点00—晚8点，正式开业后早9点—晚6点，晚班时间为下午1点—10点，全班时间为早10点—晚10点，上班之前所有准备工作必须做完，必须打卡，否则按迟到旷工处理，不得迟到、早退，迟到或早退未经主管的 罚款20元，屡次发生直接开除。

11.禁止发生旷工现象，员工请假需提前3天，如临时请假或旷工后请假，除扣除当日工资外，罚款40—100元。

12.公司组织的紧急重要会议必须参加，如不参加，不请假罚款20—100元。

13.员工之间禁止打架斗殴，议论是非，违反者根据情节轻重，给予罚款或开除。（初次40元，再次100元，三次开除工职）

14.上班时间不得与员工、会员发生非正常工作关系。

我在健身房的这些年：揭秘会籍顾问好做吗

关键词：会籍顾问好做吗

所谓的会籍顾问，其实就是销售，他们的工作一般是发发传单，然后预约人们到他们的健身俱乐部参观。他们会给你介绍俱乐部里包含的所有，包括适合你的健身方法，以及比较优秀的健身教练。当你感觉健身条件满意的时候一般也就成为那里的会员了。当你成为会员后他们会帮你解决你在健身俱乐部里的一些不便。他们还会在你方便的时候，和你沟通了解你对他们所在健身俱乐部的看法和意见，然后加以改正，让你享受到最满意的服务。

会籍顾问这个职业也类似于客户经理，与客户拉近并保持关系，让他们签订和续签会员卡是会籍顾问的目标。所以，首先你要了解健身的相关知识，就如了解你要卖的商品一样，如何将东西卖出去就看你自己的了。

其实会籍顾问还是比较好做的。最重要的就是用心去爱这份工作，很多人都说会籍顾问不好做，其实只要每天都报着良好的心态和无所谓的精神就可以了，要记住，要把每一个会员和同事当做自己的家人来对待，不要老是想着怎么去偷懒，因为会籍顾问是为自己挣钱，付出与回报成正比，有人是会籍顾问是不说谎言的骗子，其实就是这样，我们没有在骗人，我们是在传播健康，在给别人带来健康财富的同时，也能给我们无限的财富。

做好会籍顾问工作，还要学会用心做人，因为无论以后你走到了那家俱乐部，老板不光是看你的能力，也要看你的人品。但也要考虑到，会籍顾问并不是每个地方都会好做的，你自身的口才也很重要，因为你要保证准会员提出的每个问题你都能回答出来，别靠教练，所以就需要自己多掌握一些健身方面的知识啦。

我在健身房的这些年：揭秘会籍顾问好做吗

健身房年终工作总结

健身房年终工作总结(一)时光荏苒，岁月如梭，转眼间短短几十天的暑期生活已经结束，首先在此感谢中国xx大学勤工助学服务中心这个平台，给予我们每个人的一个锻炼自我，同时收获到一份工资的机会，感谢中心老师和主任对我们工作的信任，感谢所有部员对工作的大力支持、积极配合，有了大家的团结一致，才迎来了暑期勤工助学工作的欣欣向荣。

在这短短五十天的工作中，我们收获到的不仅仅是那一份工资，更重要的是认识到了很多优秀的哥们姐妹，大家在一起谈天论地，说说笑笑，那是一种幸福.......五十天的时间，说长不长说短不短，但期间发生了许许多多的事情，我的思想和观念也发生了很大的转变。走了这么久，回头看看自己在健身房走过的每一天，脸上都会洒满笑容。每当看到一张张可爱的笑脸时，我会感到特别的幸福。

健身房见证了我们的努力，我们在一起也互相鼓励过彼此的成长虽然我们来自不同地方，不同学院，可是，我们是一家人，在这一暑假中，有太多的欢笑和努力。让我们将欢声笑语用文字记录于此，让我们将感动和幸福分享给每一个人，让我们将爱传递.......五十天的风风雨雨我们都到了今天，转眼间，我们都长大了许多，看到自己的一点点的进步，会很开心，在这个大家庭中，我成长了。可是我始终知道自己还有很多的不足，我希望在接下来的工作和学习，进一步的成长，让自己不断的进步。

健身房的兄弟姐妹们，谢谢你们教会了我许多，我会用这些，努力的，自信的走下去。也希望每一个人都生活愉快，前途无量，一切都好！!健身房年终工作总结(二)20XX年就要过去了，今年是本俱乐部明确发展方向的一年，在过去的一年里，通过大家的不懈努力，俱乐部在各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，俱乐部迎来了加速发展的良好契机。在这里做个简短的总结：

自“龙德”健身俱乐部20XX年成立以来，我们一直以“立足服务建体系，创新思路促发展”为宗旨，将俱乐部作为宣传和组织体育活动的阵地，为促进素质教育的实施、培养青少年体育人才、今年我们参加了首届亚足联“中国展望——南京项目”的城市联赛，虽然，我们每年都要参加地方足协组织的相关业余联赛。但是，此次“城市联赛”严谨的管理，参赛队伍的质量和比赛的激烈程度都大大的强于以往。接近专业比赛的氛围大大激励了大家，面对强敌敢打敢拼，努力争胜，克服了年龄偏大、人员不整、水平差异较大的诸多不利因素，最终超额完成赛前既定目标，取得了第三名的好成绩。而且，吴与伦比在因伤缺席几轮的情况下，以绝对优势一举夺得联赛的“最佳射手”更加可喜可贺。

激烈比赛加强了龙德的凝聚力，增进了相互间的友谊，通过比赛结交了更多爱好足球的朋友和兄弟球队，季军的成绩进一步地提升龙德在业余足球圈中的知名度和影响力。这些都给龙德的发展提供了良好的契机。我们将面对机遇，深化细化俱乐部的运作，积极消化暴露出的问题，将俱乐部的建设带向新的高度，迎接明年新一届的城市联赛。

今年在联赛的间歇期间，应兄弟球队和大家的需要组织了多场友谊和队内比赛，取得了良好的效果。随着更多的交流，增进了各队之间的了解和友谊，为南京业余足球的发展和构建更加广泛和谐的业余交流圈贡献了一份力量;此类比赛，以赛代练，保持和提高了大家的状态，为“城市联赛”取得佳绩打下良好的基础;更加重要的是，缓解了追求成绩还是提倡娱乐的矛盾，练习赛相对于报名和换人数量都有严格限制的联赛，可以有更多的人参加，随意的换人也更加适合我们这些年龄偏大的队员，可以吸引更多爱好者的加入，有利于俱乐部的持续发展。

在龙知球等有识之士的努力斡旋下，龙德的主场终于得以确定。这对俱乐部的建设和发展有着划时代的意义，突破了原来限制友谊练习赛的瓶颈，比赛的安排可以持续规律性的展开，加强和众多兄弟球队的交流合作，让更多的人通过龙德俱乐部和足球运动获得更多的快乐。

今年除了保持传统的和南通的互访友谊赛，还开辟了对东台的比赛。大家报名踊跃，东道主热情接待。比赛精彩激烈而不乏友情，联欢时更是义薄云天豪情万丈。通过“请进来走出去”，提高了龙德俱乐部在周边地区的影响，结交了很多新朋友，旅行比赛也让大家放松了心情增长了见识。

实践内容:在健身房做会籍顾问

实践目的: 通过实习了解健身房的系统工作，做外展和接待客户，掌握销售这方面的知识提高了自己对健身这一行业的更好认识,同时锻炼自己的社会实践能力。

作为一名大学生，我们不仅仅要把学习搞好，还要在实践中去不断的锻炼自己，增强自己的实际能力。在这个假期我进行了为期两周的社会实践，日子虽短，但也颇有收获。这次是在一个健身房里做会籍顾问。说实话，在做这件工作之前我还真的没听过健身会籍顾问这一说法，也不知道它到底是干什么的。这次锻炼是让自己系统的学习了一下，也知道了所谓的销售一行是真的不简单。

所谓的健身会籍顾问，其实就是健身中心里的是销售人员．在我们俱乐部分为内外场的．外场比较辛苦，就是先做外展，也就是作为的发传单要电话号码，发传单不是重要的，关键的在于要来有用的电话号码，然后回到办公室再打电话，约顾客。之后就是，带客参观，介绍俱乐部，发展其入会，维护客户和俱乐部之间的关系．总而言之我的感受就是，有点麻烦了，需要脸皮超厚的人才能来做。

培训了一天就开始上场了。做这一行之前我先把它百度了一下，了解一下它的大概工作状况，结果，百度的结果让我汗颜（百度上讲会籍顾问工作的难度在 逐渐加大，成功率较低，个别时候低至约1%。人均日带顾客 2 人。）呢，一开始还不信，信誓旦旦的以为自己可以做好，但做了几天后我发现，成功率简直不单单是1%，连这个点都达不到。我绝对没撒谎，经过自己这俩周的实践，得出结论，成功率是很小很小的，这点我指的是在广范围内所遇人群的成功率。

一开始，先做外展。外展，也叫室外宣传，是用来发展新会员的一种方式我所要做的是了解我们俱乐部和宣传单页的内容，我们的服务项目，健身规模，我们的卡种都有哪些，里面的器材包括哪些，分别是锻炼什么的。说实话外展这是最难做的一部分，我们需要在人流量多的步行街或者是银座门前边吆喝边发传单还要过滤出有兴趣的顾客，当场问人家要电话号码，这往往是最尴尬的时候，因为大多数人都不会给你电话号码的。有很多人会在我面前直接不接传单，更有的把传单接着就扔了，还有点连看我们都不看一眼，如果再碰到挺热的天，坏了，那就更难要到了。有的时候我为了一个电话号码会和人家说上好几分钟，什么方式都用上了，比如我会说（我看您的身材那么好，肯定是经常锻炼的吧，来我们健身房看看吧，第一次是免费体验的，如果好的话就留下来锻炼，觉得不好呢，就当成是散步了，看您那么有健身意识何必错过这个机会呢，况且这也影响到我的个人业绩，再说，电话号码是我留的，肯定不会给您打骚扰的，您就给我留个号码吧。如果有优惠活动了，我会及时通知您的。）哎，反正能说的我都说了，能把电话号码要来就可以了。几率是我发30张传单最多有一个给电话号码的。真悲催。

号码要来了，第二步就是打电话了，把要来的电话给客户打，问什么时候可以过来看看，客户的一贯反应都是（嗯，好的，有时间我就去的）。但是，有时间？那到底是神马时候呢？这个就不知道了。所以第二天就接着打，后来我学聪明了，直接跟客户约好几点过来，到点我就打，但通常情况来的人是很少的。几率是打10个电话号码来一个人。这使得顾客都会有习惯性的排斥拒绝，我打的次数多了，就会直接挂掉我电话，有的一听到我的声音就开始挂，很有很多直接把我拖黑名单里。更有甚者对我说（你以后别再给我打骚扰了，我不去的）哎，又一个悲催的工作。

最后，签单了，那可是我最兴奋的事情了，努力终于有回报了，客人终于递上信用卡了，这时我会给他写一份合同，这可是我最高兴的时刻了。

说句实话，做会籍顾问真的不是好做的，特别累，确切的是必须磨练嘴皮子跟脸皮，必须脸皮超厚才能要电话号码，也必须脸皮很厚的一个电话接一个电话的打，还要学会怎要跟客户交流怎样抓住客户的心思，说话的时候要讲究技巧，针对不同性格的客户说不同的话。我必须要有耐心，也要与毅力，在大热天里走在步行街上发传单是很不好受的、有的时候我为了跟一个客户我会一天发一条短信，那几天下雨，就会给人家发短信说雨天路滑，开车小心。天热了就发天气炎热，注意防暑。给开店的发生意兴荣，给学生发在学习的同时别忘记给自己放松一下。顾客来了，会陪他们聊会儿天，和那些老会员聊聊，熟悉了就让他们帮忙介绍朋友或者快到期的续卡。反正过得是很充实的，我也不知道自己居然可以也能做到为了一单生意电话短信追踪很多天。

最让我自豪的不是自己在这里签了几单的生意，很重要的一点是，我在一起实习的几个同学中做的是最认真的那个。有的时候经理会跟我们一起出去，后来就让我们几个自己出去，这时候，他们都会跑到大公园里面坐着，有的时候聊天，有的时候打牌。到点了，就随便逛逛就回来了。一开始我很看不惯这种行为，也许自己会和他们一样，刚开始的工作激情退去后就会变成这样。但是，我没有，我始终做到了再没有人监督的时候也去按时发传单，要电话号码。虽然我偶尔偷偷懒，但是自己的大部分时间都在工作。这点，是最令自己自豪的。也许付出就会有收获吧，整个俱乐部的人都看到了，临走的时候激励跟我说，他管理会籍顾问这么长时间了，看的出来我工作比他们都负责，没人时候也能认真对待，我挺适合干这一行的。欢迎我寒假再回到这里来实习。(\*^\_\_^\*)嘻嘻……，看来自己的付出是没有白费的，至少我得到了认可，这点对我来讲是很重要的。如果一个人在做一件事的时候可以得到别人的认可与赞同这想必是对自己付出的最好回报。

实习，累吗，当然累。可是，收获是很大的。日子过得很充实，在这里学到了锻炼，系统的了解了健身这一行业，也知道该怎样去做一个好的销售者，就像是第一天培训时经理对我说的，最好的销售是把自己销售出去。他说三流的销售是和顾客谈单，二流的销售是跟顾客成为朋友，而一流的销售就是跟顾客成为知己，让他觉得离不开你。这，对我来讲，是很受益的一课。

实习结束了，但这段经历会伴随着我继续走下去，帮助自己在未来的旅途中更好地成长。

健身房年终工作总结

健身房终工作总结范本

一个好的健身教练，可以给客人们带来更好的帮助，这也是为什么会有那么多人选择健身房的原因，因为有一个专业的健身教练在一旁指导，这样会更加有利于帮助自己塑造体形，而且还可以时刻提点自己哪些方面做得不正确，可以便于及时更改。

来，我在健身教练岗位上学习了许多，也有些许心得，现将其总结如下： 1.不断地学习

想成为一个优秀的教练，关键在于如何训练，如何成长提高自己，当教练不是一天就能成的事情，健身行业发展快，不断跟上时代的变化。才能取得成功，不断学习，培训更新新的技术，千万不能永远原地踏步。

2.多接触好的环境

保持良好心态的秘诀在于，让自己身处良好的环境，人是环境的产物，努力给自己创造良好的环境3.时间的积累很多大牌教练刚开始的时候还不如你呢，关键是他们从业时间长，跳的时间长了有经验而已。3.关键靠自己

任何的天才，取得成功人，都是自己训练出来的。老师只是起到指引作用。4.成功秘诀 练一万遍就比练100遍强，身体协调性性，越练越好。协调性不是天生的，是后天训练出来的。复习就能出成绩，锁定目标，专注重复 5.虚心教练

不能轻浮，不要盲目自大，勇敢接受别人的意见，完善自己。即将到来，我会根据15年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前!

**健身俱乐部半年工作总结10**

今年已经过去，不知不觉我已入司担任前台工作将近一年，前台没有像公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，领导必定认为有其存在的必要性。

通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。在这一年的时间里我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，当然也存在许多不足的地方需要改进，现将今年的工作进行以下总结。

>一、前台日常工作

1、前台接待

接待人员是展现公司形象的第一人，入职以来，从我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需，共计接待用户达xxx人次左右。

2、电话接听转接、传真复印及信件分发

认真接听任何来电，准确率达到98%;能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率;发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。

3、临时事件处理

饮用水桶水发现不够时会及时叫大河人家送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸怀等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了会及时打电话给xx物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装;交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助xxx解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

>二、综合事务工作

1、房间、机票车票及生日蛋糕预订

项目部人员出差需要订车票或机票时我会及时联系票务，并持续跟踪直至车票送到公司，以免费影响到出差人员行程;到目前为止累计订票xx张左右。对于来xx出差需要订房间的领导或同事，订好房间后我会短信或电话给领导或同事确认酒店详细信息;还有就是员工生日蛋糕预订，预订前一天会我与员工确认时间，生日当天告诉xxx在发生日祝福，今年累计订生日蛋糕xx个。

2、文档归整及办事处资产登记

从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来;办事处新购买的书籍会让xx先盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有xx本;其它的办公设备也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。

3、考勤统计

每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给xxx。

4、组织员工活动

每周三下午5点组织员工去农大活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间组织过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

>三、其它工作

在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如协助软件项目部人员装订项目文档;协助营销部xxx，与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己同时也获得了一些新的知识。

>四、工作中的不足

1、采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。

2、考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。

3、临近冬天组织室外活动的效果很不好，中间也与xx商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并组织实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

>五、明年工作计划

1、提高自身的主动性及沟通能力，多用心，细心，各方面周全考虑，以便更好地完成工作。

2、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话;或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题。

在过去的将近一年中，我特别要感谢xx对我的帮助，她热心耐心教我许多，也对我很信任，我为有这样的同事而感到荣幸，也为在这样一个优待员工的公司而骄傲，现在已是新的一年，在这一年里我要脚踏实地，认真地完成自己的工作，为公司发展尽一份自己的绵薄之力!

——健身房全民健身活动策划方案5篇

**健身俱乐部半年工作总结11**

为认真贯彻实施《体育法》和《全民健身计划纲要》，积极开展全民健身活动，20xx年南都社区体育健身工作不断完善全民健身服务体系，努力做好全民健身工作，发挥社区体育健身工作的职能，提高全体群众的身体素质，推动我社区群众体育健身工作的开展。在今年的群众体育健身工作中，我们紧紧抓住以下几个工作要点：

>一、全民体育健身工作

20xx年我们要抓住第一个“全民健身日”这个主线，继续开展好我社区全民健身活动，根据我社区的实际情况，抓好社区群众性体育健身工作：

（一）、俱乐部的体育工作

2、加强俱乐部体育指导员的管理，组织培训上岗，在社区的体育健身活动中发挥应有的作用。

3、开展丰富多彩的体育活动，定期举办社区篮球赛、乒乓球赛、拔河比赛、围棋比赛等活动。

>二、俱乐部体育指导员培训和俱乐部管理工作

做好俱乐部体育指导员培训工作，建立岗位责任制度。举办俱乐部社会体育指导员培训班，并重点培训体育骨干，做到理论与实际相结合，通过培训提高俱乐部体育指导员的素质，从而带动群众体育健身工作的开展。

>三、日常具体工作

1、俱乐部体育指导员培训班

2、社区羽毛球比赛

3、社区乒乓球比赛

4、社区拔河比赛

5、社区少儿溜冰比赛

6、举办篮球比赛

7、举办围棋比赛

8、在下半年配合镇完成体质测定任务。

新的一年，南都社区将紧紧围绕中心工作积极开展创建“精品社区、星级社区、绿色社区”活动，坚持把工作重心面向社区居民，为居民办实事、办好事，为居民们排忧解难，保一方\*安，不断提高居民对社区的幸福感和荣誉感。

**健身俱乐部半年工作总结12**

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对20xx年的工作作出总结。

>一、前台工作的基本内容。

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位，热诚、积极的工作态度很重要。20xx年11月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示公司形象的第一人。在工作中，严格按照公司的要求，工装上岗，五官清秀。热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。为公司提供了方便，也为客户提供了方便。接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

>二、前台工作的经验和教训。

在到XXX企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

>三、前台工作的下一步计划。

基于对前台接待工作的热爱，我会严格要求自己不但要遵守公司的相关工作制度，还要更积极踏实的对待工作。努力提高工作素质，加强对工作的责任心和事业心。我将进一步更好的展示自己的优点，克服不足，扬长避短。与公司及同事团结一致，为公司创造更好的工作业绩!

拓展阅读：健身会所前台接待岗位职责

一、接待宾客时要礼貌、主动、热情、快捷，做到微笑服务，使客人满意;;

二、具有谦虚、上进、认真、有责任心的工作态度，有灵活机敏的头脑;

三、熟悉前台接待、预订的工作程序，完成好到店宾客入住，办理开房手续，处理宾客住期延长，为客人预订房间及具体服务工作;

四、熟练地操作电脑，并有较扎实的外语听、说、写能力;

五、负责有关住房、房价、会所服务设施以及查找住客等方面的问讯工作;

六、接受订房，要服从客人的要求，并准确填写订房单，做到无错、无误、无漏;

七、与客房部沟通，做到团结、合作，保持最正确的房态，做好钥匙管理工作;

八、制作前台有关统计表，及时传递信息各资料，并保存好各类资料;

九、认真做好上、下班交接工作，仔细记录工作情况，填写交班本;

十、遇事沉着、冷静，有紧急情况时应及时向上级报告，同时采取相对措施;

十一、与同事关系良好，尊敬上级领导，可随时向上司反映工作之不足，积极大胆地提出合理建议。

**健身俱乐部半年工作总结13**

本人回到人和健身从事私教总监工作接近一年，在这一年工作当中整体感觉得大于失。但无论从本职工作还是其他工作的角度我觉得有很大的不足，以至于工作上得过且过，畏手畏脚。

>一、回顾一下20xx年工作当中发现的问题。

1、私人教练的服务意识没有改变和提高，经常会发现会员在健身区域内穿拖鞋，皮鞋，高跟鞋，不着健身服装或光膀子的违反俱乐部会员管理规定的事情，但很少或者说基本没有发现当值教练劝阻和引导。

2、基础工作和服务没有达到俱乐部的要求，也无法令人满意，这表现在工作流程执行不到位，布置的工作完成不到位。对会员的健身专业指导和服务没有责任感。

3、各家俱乐部的教练素质和职业素养参差不齐，这表现在教练对本职工作的感念不清晰，对俱乐部所起到的作用没有认识，新的教练加入到团队，也被老的形式迅速的同化了，从而导致教练工作态度不端正，违反俱乐部规定，影响俱乐部的品质。

4、教练的非正常流失情况比较普遍，原因有的是教练对俱乐部的管理不适应，还有就是健身部本部门管理的原因，也有部门主管根据个人喜好的原因。

5、有的店健身部门有销售无管理，这表现在工作重心只停留在督促教练课时销售，但很少检查教练的基础工作落实情况，对工作流程不做指导检查，工作表格填写不详细和不连续，对健身部的管理规定没有认真执行，对会员的保有工作没有跟进和监督，对销售分析没有细致的分析和指导。

6、教练的专业技能普遍性没有提高和改进，销售没有针对性，销售的铺垫大都以和会员情感做基础而并不是靠实力打动客户。教练月平均销售会员量每人不足3人，这表明私教销售构成的会员基数比较其他城市的平均值6到8人有很大差距。

7、健身私教销售存在误区，大多数的教练没有以达到和培养会员的训练目标的要求做计划销售安排，而是单纯的以销售为目的接触和指导会员，一旦没有形成销售便不再为之服务，从而影响了整个俱乐部会员量的保有。

8、销售大多依赖政策，根据统计今年三月到现在8000元以上的课时销售80%都有赠卡的情况发生，赠卡从季卡到两年卡不等，这间接的造成了一线销售部门障碍，而发生的弊端也在慢慢显露出来。

9、教练课时记录管理混乱，教练在预约和上课记录与课时卡不相符，课时卡的会员签字真实性令人担忧。这表现在离职教练在准备离职前突击签课时，教练部经理不认真审核，现有教练为了得到高提成和清课奖做课时卡的虚报。

10、部门为了追求个人利益，在销售过程当中违背了俱乐部的管理规定，擅自修改销售政策，导致会员对销售不统一结果的疑虑，对俱乐部的销售没有信任感。

11、与其他部门衔接与合作不到位，部门员工的相互不信任，相互抵触，相互争单，从而使会员的保有工作和客户的衍生呈现消极态势。

12、教练部在与一线销售部门配合没有成效，教练部收集新入会会员预约体测时，没有准确的\'资料，或者没有新入会会员的名单，而新入会的会员确由会籍顾问私下介绍给其他教练。导致预约体测管理混乱，长期没有体测会员的教练因为不满现状而离职。教练也没有起到健身核心作用，这表现在会籍在做参观导览时遇到专业问题教练没有及时帮助解决，会籍在遇到会员升级时常常会因为教练的基本服务不到位，信息交流不到位造成会员的流失。

13、教练在个人需求与会员的需求相对俱乐部的要求上摆不正位置，这便发生了负面的传闻，从而影响了俱乐部的声誉。

以上所发生的问题主要责任还在于我对工作的不努力，不思进取，与各店的店总主动缺少沟通和配合造成的。

>二、对即将到来的20xx年私人教练团队的工作计划安排如下：

一月份对20xx年度各家店综合排名后三位和新加入的教练进行评估和我本人和其他教练经理对评估教练的集中培训。并把人和体适能学院建立起来，考核通过可以继续留任，考核没有通过的予以劝退。对现有教练团队的级别重新调整。针对课时卡的真实性做全面的清查工作，发现有问题的教练按当时发放提成的课时费退回俱乐部并对相应的处理。

二月对健身体系的综合整理并针对俱乐部所属各家店健身部进行强化推行，对落实不到位和执行不彻底的部门和部门成员进行评估和处罚。对现有的课时提成进行统一调整，取消课时清课奖，从而避免为了追求高提成和清课奖采取虚假课时情况的发生。

三月针对目前的状况，调整教练团队的工作状态和工作态度，主动吸收新的教练群体作为新鲜血液触动团队积极的工作。主动与其他销售部门的员工和负责人交流，听取意见，改善部门间的合作。对春季的到来与各家店经理研究和设计新的私教课时迎接新的销售。

四月制定新的销售政策以统一销售模式，针对春天的季节特点开展新的私教课程。有组织的举办会员健身趣味性比赛和活动。

五月组织优秀的教练学习当下健身市场中新的私教培训课程，扭转目前私教团队中普遍存在的销售高于专业的现状。有组织有步骤的对现有教练进行新课程的培训和考核。

六月督促各家店健身部组织会员春游活动，促进会员与教练的情感交流。对俱乐部每年安排的传统健身活动给予扶助和支撑。销售方面以夏季人们对自身的身材要求为切入点，开设形体塑造的私教课程。对长江路的店庆活动与店总和健身经理制定销售方案和活动。

七月对俱乐部所属各家店的教练做评估，实行教练的升降级措施。在学生假期开办暑期减肥训练营，督促和检查各家店经理的落实情况。对俱乐部承办的传统赛事做前期宣传，帮助企划部做好前期准备工作。对龙电店的店庆活动与店总和健身经理制定销售方案和活动。

八月与游泳馆和羽毛球馆做联合销售，促进各部门的私教销售，相互做到资源信息共享。

九月针对每年该时期健身人群的减少，强化对以前体测会员的跟进工作的检查，尽量避免销售的断档。对私人教练团队进行授课质量的检查，对发现的问题帮助教练在专业方面得到提高和改进。对定期的赛事活动有组织的合理的进行部署安排。

十月正值国庆和中秋的长假，也是健身市场的淡季，为了提高会员的来场率，重点检查教练对会员的授课预约情况，对以往有课但不愿意来场训练的会员敦促各家店经理做回访和调查工作，真实的了解当下私教所面临的问题，做好内功寻求解决方案。

十一月准备年度销售的铺垫策略，对各家店的销售做部署，集中全体私教团队做销售动员会。提高私教的精神面貌，为迎接新的销售任务做基础准备。对泰山店的店庆与店总和健身经理制定销售和活动方案。

十二月针对当时销售的情况和发现的问题，逐一找各店的经理和教练谈话，帮助分析并解决实际的问题。对果戈理店的店庆与店总和健身经理制定销售和活动方案。

>三、常态工作方面：

1、每日对所属各店健身部的健身教练的日常基础工作和行为规范进行检查和督促。

2、对俱乐部所属各店健身经理及管理人员的日常工作进行监管。

3、针对俱乐部所属各家店的健身教练和部门管理人员的情况及所发生的问题及时与该店总经理进行沟通。

4、每月不少于两次对各家店健身主管经理主持健身经理会议，研究并检查各店实际工作情况。

5、每周至少一次对各家店的工作进行核实和检查，及时解决并督促落实工作当中发现的所有问题。

6、每月至少一次对各家店的健身教练做本岗位的专业培训和职能考核。

7、对规定的被评估的健身教练进行定期的谈话，了解并改进该教练需要帮助解决的问题。

8、对各家店健身部门的岗位需要，进行人员调整，并与该店经理和相关的教练进行协调和沟通。

9、按公司的要求和规定检查各家店的实际销售情况，对违规销售操作的情况及时上报。

10、导入目前市场比较先进和适合本俱乐部长远发展的健身体系，并进行与之相关的培训。

11、对现。有的体系和工作流程进行完善，并对各家的落实情况进行抽查，发现问题及时与该店人力经理沟通进行处罚。

12、对各家店健身部所属的物品损坏情况进行检查和了解，及时与该店的相关负责人进行沟通，对修复的问题和情况及时掌握。

13、掌握并了解会员对教练实际需求，对需求的情况与各教练进行分析与解决，以提高教练团队整体的专业技能和服务品质。

14、对私人教练会员的投诉情况和发现的问题及时与该店的负责人沟通和解决，并上报俱乐部。

15、对新兴的健身课程及时组织教练进行学习和培训。

16、对新入职的健身教练和需要评估的教练进行岗位专业技能培训，并按照实际情况调整教练的工作状态。

17、对工作态度不端正，没有责任心，损害俱乐部声誉和利益的教练及时评估和上报处罚。

18、对各店的其他部门定期进行沟通，对反应的情况和问题与健身教练经理进行解决，使之协调好各部门的衔接与合作，促进各部门对健身部门的了解和沟通。

19、发现并鼓励有潜质的的人成为本俱乐部的健身教练，引入优秀的健身教练成为我们中的一员，并对新教练试岗情况进行了解。

20、协调好各店之间的健身部门工作，减少并解决问题和矛盾的产生。

**健身俱乐部半年工作总结14**

一个好的健身教练，可以给客人们带来更好的帮助，这也是为什么会有那么多人选择健身房的原因，因为有一个专业的健身教练在一旁指导，这样会更加有利于帮助自己塑造体形，而且还可以时刻提点自己哪些方面做得不正确，可以便于及时更改。

20xx年来，我在健身教练岗位上学习了许多，也有些许心得，现将其总结如下：

1.不断地学习想成为一个优秀的教练，关键在于如何训练，如何成长提高自己，当教练不是一天就能成的事情，健身行业发展快，不断跟上时代的变化。才能取得成功，不断学习，培训更新新的技术，千万不能永远原地踏步。

2.多接触好的环境保持良好心态的秘诀在于，让自己身处良好的环境，人是环境的产物，努力给自己创造良好的环境

3.时间的积累很多教练刚开始的时候还不如你呢，关键是他们从业时间长，跳的时间长了有经验而已。

4.关键靠自己任何的天才，取得成功人，都是自己训练出来的。老师只是起到指引作用。

5.成功秘诀练一万遍就比练100遍强，身体协调性性，越练越好。协调性不是天生的，是后天训练出来的。复习就能出成绩，锁定目标，专注重复

6.虚心教练不能轻浮，不要盲目自大，勇敢接受别人的意见，完善自己。

20xx即将到来，我会根据15年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前!

**健身俱乐部半年工作总结15**

>健身房前台工作总结>【一】

很快，1个月又过去了，不知不觉，我已经到健身房近两个月了。从陌生到熟悉，我已经迈出了很大得一步。通过这一个月的工作和学习，我受益匪浅，我知道了如何用正确的方式去做健身。这个非常重要，因为只有我们对健身的方法和技巧很熟悉的时候，我们才能够更好的去给客户服务，让客户达到健身想要的效果。

随着物质生活的提高，人们生活越来越好，在吃喝玩乐的享受外，很多人是忽略掉了自身的健康，我们需要把他们引导到我们的健身活动中，让每一位朋友的身体越来越棒，随着人们对健身的重视，会有越来越多的人参与健身活动中，那么我们需要怎么样把他们吸引到我其实我觉得我们可以针对每一位会员不同的`健身目的为其拟定一份合适的健身方案，教会他们健身技巧和注意事项。这样会使他们的健身效果更加的显著，也可以避免因不当健身所造成的受伤或肌肉变形。这样我们就为客户节省了很多不必要的麻烦，也可以让他们在我们的服务下更加放心的参与健身活动中。我相信口碑效应，如果其健身效果显著，那么他们周围的朋友也会很快在他们的带领下参与到我们的健身活动中。

**健身俱乐部半年工作总结16**

20xx年就要过去了，今年是本俱乐部明确发展方向的一年，在过去的一年里，通过大家的不懈努力，俱乐部在各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，俱乐部迎来了加速发展的良好契机。在这里做个简短的总结：

自“龙德”健身俱乐部20xx年成立以来，我们一直以“立足服务建体系，创新思路促发展”为宗旨，将俱乐部作为宣传和组织体育活动的阵地，为促进素质教育的实施、培养青少年体育人才、

>一、正式比赛

今年我们参加了首届亚足联“中国展望——南京项目”的城市联赛，虽然，我们每年都要参加地方足协组织的相关业余联赛。但是，此次“城市联赛”严谨的管理，参赛队伍的质量和比赛的激烈程度都大大的强于以往。接近专业比赛的氛围大大激励了大家，面对强敌敢打敢拼，努力争胜，克服了年龄偏大、人员不整、水平差异较大的诸多不利因素，最终超额完成赛前既定目标，取得了第三名的好成绩。而且，吴与伦比在因伤缺席几轮的情况下，以绝对优势一举夺得联赛的“最佳射手”更加可喜可贺。

激烈比赛加强了龙德的凝聚力，增进了相互间的友谊，通过比赛结交了更多爱好足球的朋友和兄弟球队，季军的成绩进一步地提升龙德在业余足球圈中的知名度和影响力。这些都给龙德的发展提供了良好的契机。我们将面对机遇，深化细化俱乐部的运作，积极消化暴露出的问题，将俱乐部的建设带向新的高度，迎接明年新一届的城市联赛。

>二、训练和练习赛

今年在联赛的间歇期间，应兄弟球队和大家的需要组织了多场友谊和队内比赛，取得了良好的效果。随着更多的交流，增进了各队之间的了解和友谊，为南京业余足球的发展和构建更加广泛和谐的业余交流圈贡献了一份力量;此类比赛，以赛代练，保持和提高了大家的状态，为“城市联赛”取得佳绩打下良好的基础;更加重要的是，缓解了追求成绩还是提倡娱乐的矛盾，练习赛相对于报名和换人数量都有严格限制的联赛，可以有更多的人参加，随意的换人也更加适合我们这些年龄偏大的队员，可以吸引更多爱好者的加入，有利于俱乐部的持续发展。

在龙知球等有识之士的努力斡旋下，龙德的主场终于得以确定。这对俱乐部的建设和发展有着划时代的意义，突破了原来限制友谊练习赛的瓶颈，比赛的安排可以持续规律性的展开，加强和众多兄弟球队的交流合作，让更多的人通过龙德俱乐部和足球运动获得更多的快乐。

今年除了保持传统的和南通的互访友谊赛，还开辟了对东台的比赛。大家报名踊跃，东道主热情接待。比赛精彩激烈而不乏友情，联欢时更是义薄云天豪情万丈。通过“请进来走出去”，提高了龙德俱乐部在周边地区的影响，结交了很多新朋友，旅行比赛也让大家放松了心情增长了见识。

>三、西祠龙德版

**健身俱乐部半年工作总结17**

盛年不再来，一日难再晨。及时当勉励，岁月不待人。不知不觉日历已经快翻到了20xx年。蓦然回首，酸甜苦辣应有尽有。“新生”时期，工作的千丝万缕，学生的繁琐哆嗦对于我来说不再是力不从心。不过还是有几个“调皮大王”有时也会弄得我感到手足无措。多得xx教练以及几个助教的亲临指导啊！

在他们那我取得了不少经验，使我的业务水平能在短时间内飞速升级。我是任教散打班的教练。本班是由xxx名成员组成的团体，途中有两名同学辍学了。各种原由或许是出自己个人、又或许是出自他们自己身上吧？吾以真心诚意对学生负责的态度，较圆满地完成了本学期的武训教育工作以及学生们的思想工作。一下是我本学期的工作总结报告。不才之处，还请海涵。

>一、思想工作

思想有多远，人就能走多远。这是出自央视一个公益广告的广告词。所以，我认为思想工作是各项工作的根本、能让学生健康成长的保健品。现在部份的学生性格上出现了点小叛逆。他们现正处于成长于人生价值观的行程阶段。每个人对人生价值观的认识各有不同的看法。意志稍有不坚定，思想就容易出现问题。如今，班里出现的“小问题”也少了。因为本学期我所带的学生从对散打一窍不懂的.学生变成了各个都长的有板有眼的帅小伙了，所以整天就想着“干大事”慢慢地现实版的《xxx》就开始独家上映了，同学之间的勾心斗角也随之激发。

这令我倍感压力大增，时而心浮气躁。我只能及时跟进，了解情况，而后上报，找出问题的导火线，争取解决问题避免出现萌芽状态。我时常反思自己的教育和管理手段是否妥当。将自己位置将到朋友甚至是兄弟的平等角度去感染他们、感化他们。想要成功，只有真心付出。得到的或许是一份理解、一个微笑、更是一股向上的动力。对此，我也进行了有针对性的管理，更深入学生的学习与生活中，做到了解、关心、教育并且督促其养成良好的习惯。

发挥教练言传身教的示范效果，发扬武术健身协会树立一帜的优良传统。 秉承“以武健身，以武养性”的办学宗旨；灌输“团结、奋进、求实、创新，弘扬中华武术”的办学理念。全面贯彻落实协会的各项工作要求以及管理制度。做到坚决服从，部署到位，落实有策。着力抓好本班的各项工作，加强日常生活管理。

>二、武术训练的教学

由于本学年我带的武术队相对来说学员比较杂。学生们对武术的认识较浅，兴趣不够浓烈。对于类似这些患有厌学症的学生，一方面我从学生那边着力了解，另一方面我也自身投入到训练中。从而激发学生们的兴趣与热情。这样的相互促进，不仅提高了武训的气氛与训练效果，也成为了我的教学动力。

>三、努力创新、不断改进

在以后的工作中，我会更加认真地去钻研教育管理手段、训练技能与各项理论。关注学生们的思想动态，让学生们对自己的要求更加严格。同时，我也不断学习创新、刻苦钻研、努力奋斗把各项工作做得更上一层楼，使武术健身协会散打班的学子们一飞冲天，一鸣惊人。

**健身俱乐部半年工作总结18**

时光荏苒，岁月如梭，转眼间短短几十天的暑期生活已经结束，首先在此感谢\*XX大学勤工助学服务中心这个\*台，给予我们每个人的一个锻炼自我，同时收获到一份工资的机会，感谢中心老师和主任对我们工作的信任，感谢所有部员对工作的大力支持、积极配合，有了大家的团结一致，才迎来了暑期勤工助学工作的欣欣向荣。

在这短短五十天的工作中，我们收获到的不仅仅是那一份工资，更重要的是认识到了很多优秀的哥们姐妹，大家在一起谈天论地，说说笑笑，那是一种幸福.......

五十天的时间，说长不长说短不短，但期间发生了许许多多的事情，我的思想和观念也发生了很大的转变。走了这么久，回头看看自己在健身房走过的每一天，脸上都会洒满笑容。每当看到一张张可爱的笑脸时，我会感到特别的幸福。

健身房见证了我们的努力，我们在一起也互相鼓励过彼此的成长虽然我们来自不同地方，不同学院，可是，我们是一家人，在这一暑假中，有太多的欢笑和努力。让我们将欢声笑语用文字记录于此，让我们将感动和幸福分享给每一个人，让我们将爱传递.......

五十天的\'风风雨雨我们都到了今天，转眼间，我们都长大了许多，看到自己的一点点的进步，会很开心，在这个大家庭中，我成长了。可是我始终知道自己还有很多的不足，我希望在接下来的工作和学习，进一步的成长，让自己不断的进步。

健身房的兄弟姐妹们，谢谢你们教会了我许多，我会用这些，努力的，自信的走下去。也希望每一个人都生活愉快，前途无量，一切都好！！！

——健身房年终工作总结3篇

**健身俱乐部半年工作总结19**

此次见习活动使我体会到“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”道理。人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。学校让我们更好地适应社会，而社会才是真正磨练我们的地方。大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向农民群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参见习活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

回想这次见习活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的，它使我明白了：

1、在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

2、在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。通过此次见习活动我认识到了一家大型健身俱乐部的成功运行必须要俱乐部的几样条件：

1、所在地健身市场的成熟和消费者的消费能力

2、俱乐部的以后的经营的路线确定，比如说做大众化的俱乐部还是中高档的（做大众化的卡价格比较便宜，会员量相对比较多，要求俱乐部的面积要大器械要多。对于器械的品质要求不高。做高中高档俱乐部卡价相对要贵，服务的水\*要求高。器械的品质的要求也要高一点。）

3、俱乐部的地理位臵是至关重要的，选址要注意的，俱乐部的楼下要有足够多的车位。大型俱乐部的会员会相对比较多，没有够多的车位会给会员带来很多的不便。最好俱乐部的旁边会有高档的主宅区以及一个够大的停车场。

4、在一家大型俱乐部的启动之前就应该确定好俱乐部的管理人员及主人员，大型的专业健身俱乐部的管理单靠俱乐部的投资人是无法妥善管理的，必须分派管理。以及俱乐部工作人员的前期培训。工作人员包括：教练，会籍及内部的服务人员。

5、健身俱乐部的器械品牌的选择也是非常重要的，器械的选择要注意一下几点。不要买品牌太好的器械，因为健身器械的品牌的好坏只有教练自己懂重要的是器械的品质。器械的好坏在于它的训练的效果以及它的使用的寿命，请一个有经验的专业教练基本上可以都可以辨别器械品质的好坏。

6、俱乐部的管理模式的选择，在大型俱乐部的管理模式都采用分部门管理，每个部门确定管理人员，教练部要有教练主管，会籍有会籍主管，吧台有吧台的主管。如有需要的话可以确定一个俱乐部管理经理。

7、有一点要确定的就是如何做好俱乐部的宣传工作，这一点直接关系到投资回报的效率。一家成功的大型俱乐部的宣传要内外结合。对外的话由广告公司策划，内部的就是教练人员的选择，对于一家刚开业的俱乐部的做内部宣传的话少不了教练，教练的选择要注意的就是不要太注重教练的块头的大小，块头太大会让健身会员有中抵触的作用，年龄段的选择也很重要，选择相对较年轻的教练比较有活力一点，教练之间必须是一个很团结的团体，年龄大差距往往造成交流的不便。教练想象的好坏给参观人员的第一感觉是非常重要的。

在健身俱乐部的经营的各个方面形成了系统的管理和规划预测。从人力资源的开发和管理，市场销售，广告的制作投放计划到健身项目的开发，国外的健身俱乐部都有一整套完整的测评开发系统。比如美国的健身俱乐部很重视人力资源的开发，为他们的员工提供在线的培训和不同的实践机会，培养优秀的员工，同时通过员工的股权福利计划，留住优秀的员工。在市场销售方面也开发了面对面的客户服务系统，通过一定的步骤确认客户的需要留住客户和科研力量紧密的结合寻找新的市场需要。他们会提前2-3年对市场进行研究和预测，结合大量的市场调查和数据分析，除了现有会员的运动方式和习惯，同时结合人口的分布，年龄的分布，老化的速度，健康的影响因素，医疗的趋势，文化的发展等等各个方面和市场有关的因素都是他们对于市场研究所包含的内容。比如对于美国每年死于各种疾病的人员作出统计，提出健康保障的健身计划，保障会员的健身效果。注重品牌建设，不盲目和快速的扩张。目前美国健身俱乐部的市场渗透率大约是15。7%，但是这个过程花费了近半个世纪。几乎所有的CEO都在强调这个行业的品牌建设是很重要的，建议要一家一家的做好俱乐部，而不是依靠快速的扩张了发展自己的俱乐部，这样会很快的导致失败。

经营的理念。在国外健身俱乐部的经营中，健身都是作为一种生活方式很慎重的介绍给会员的，他们鼓励会员对自己的生活方式作出改变，将健身溶入生活以保障自己的健康，提高生活的质量，改善心情。健身是一种生活方式是这个产业发展的起点和终点，就算是会员因为自身的原因没有加入俱乐部，他们也建议客户不要放弃健身。

健身产业和保险，医疗，康复等相结合，比如利用和保险公司的合作将会员的健身计划和健康保险溶为一体，会员在交纳健康保险的同时也成为健身俱乐部的会员，适当的健身为保险公司降低了赔付医疗费用的风险，也同时扩大了健身俱乐部的市场人群。

以相对成熟的健身产业经营为基础，对于亚洲的健身市场，尤其是\*的健身市场，国外健身俱乐部的野心显露无疑，在来到绵阳之前，对于\*健身市场的现状他们已经有了很长时间的调查并且获得了大量的数据和分析结果。\*的健身市场呈较快的动态发展，\*的经济发展很快，人们正在变的富有，健康和教育消费投入正在不断的增长，相对于欧洲的老龄化，\*的市场还在很大程度上属于30-40岁的年轻人，在这些人群中加入健身俱乐部已经是他们可能会做的选择。而在\*的初步成功更使得他们认识到需要加快在\*健身市场的步伐。但是\*有自己的5000年的文化历史，其中也有健身的方式，比如太级，气功和武术，所以必须要尊重\*的文化，不断的探索新的赢利模式，比如\*人肥胖的并不多，来俱乐部健身的人群20%减肥，30%左右则是增重，同时社交也是\*人去健身房的一个需要，\*的健身房使用的高峰时间是在晚上，而不想美国和欧洲是在白天。在日本几年的探索中，他们也认识到西方的模式要想立足在东方必须要符合当地的标准作出一定的改变，要符合当地的市场和文化的需要，要使用当地的人员做为工作人员。目前\*的健身俱乐部的市场渗透率是3%，增长的空间还是很大的。在美国有三亿人拥有26000多家的健身俱乐部，在\*有十三亿的人口，可是却只拥有1480家的俱乐部，\*的经济还在飞速的发展着，如此大的市场使得他们正做着各种积极的准备要近来大展拳脚。

\*的健身俱乐部也已经有了十多年的发展，只是受制于经济的发展和文化观念，去俱乐部健身直到最近的几年才为更多的人所接受和推崇。正如本次会议上中体产业副总所介绍的我国的体育健身俱乐部也呈现出以下几点变化：

1、营业面积不断增大；

2、从单店经营向连锁经营发展；

3、从纯粹的酒店经营发展到各种商业，社区健身俱乐部；

3、健身行业的从业人员素质也在不断的提高；

4、俱乐部向健身项目多，体系全面的方向发展。然而在面对市场的考试中，还是呈现出了很多的问题急待解决：

俱乐部的定位不明确。有相当的一部分健身俱乐部的投资都是建立在房屋，装修，设备和教练的组合就是健身俱乐部的这种简单的想法上。实际经营中就发现很难维持。这就是一个定位的问题，究竟是为什么人提供健身场所和提供什么样的健身服务恐怕是很多的健身俱乐部都不能很清楚的回答的，看到最近出现了新的健身项目就着急的引进以显示自己不落伍，却没有真正的调查自己的会员究竟最为重视的是俱乐部可以提供的什么服务。

俱乐部的管理不细致。健身俱乐部属于服务业，所以管理的好坏直接的影响到健身服务的质量，可是现在国内很多的健身俱乐部面积大，设备昂贵，管理却跟不上，根据亚洲体适能所做的《20xx年度\*健身俱乐部调查报告》可以看到仅仅北京地区，健身俱乐部的营业面积在1500\*方米的就有88家，占北京343个健身俱乐部的，根据\*健美协会的规定，健身俱乐部的营业面积在800\*方米以上的就属于超大俱乐部了。可是这样的俱乐部管理却仍然是粗线条的。人力资源，财务，健身项目，市场营销等各个方面可以称为有系统管理的只有为数不多的几家。连参与这个调查报告的工作人员都在说，很大的一个俱乐部一个星期前去还在，一个星期以后再去就已经大门紧闭，倒闭了。可以说管理在其中是一个很重要的因素，很多俱乐部的老板都在抱怨管理是难题，在到处寻找可以做好俱乐部管理的高人。

俱乐部经营没有和区域的环境文化等结合，竞争无序。没有精确的定位，没有细致的管理，所以没有办法把握会员的消费心理，俱乐部的文化建设可以说的如无根之木无法进行，所以几乎所有的俱乐部都陷入了同质的低价竞争中，价格战已经是俱乐部竞争的无可奈何的选择，从早期健身需要一年5000元到现在只有不到1000元就可以在装修和设备不错的健身俱乐部健身一年，对于健身俱乐部的老板来说这肯定是他们不愿意看到的。实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，是自己所学的理论知识有用武之地只学不实践，所学的就等于零,理论应该与实践相结合.另一方面，实践可为以后找工作打基础.通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践.因为每天都不断有新的东西涌现，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在见习活动中，我们一定要做一个有心人，要懂得利用自己的逻辑思维，提高自己的语言表达能力和沟通能力。不仅要敢说敢讲，还要去思考你如何去讲才可以让大家对你讲的感兴趣，如何讲才会使你讲的内容更吸引人，更易让别人接受你的观点。除此之外，必须要以积极的心态去面对生活，要使自己达到更高的水\*，就必须要具备坚强的毅力和不变的恒心，努力改掉自己的缺点，树立一个全新的自我，学会发挥自己的主观能动性，努力学习各种知识和技术。充实自己的生活，让自己的每天都有收获，并且学会反思，使自己不断地前进。只有这样，才不会被社会所淘汰，才可以在社会上立足。

**健身俱乐部半年工作总结20**

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20XX年里，我在领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对20\_年的工作作出总结。

>一、前台工作的基本内容。

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位，热诚、积极的工作态度很重要。20\_年XX月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示形象的第一人。在工作中，严格按照的要求，工装上岗，五官清秀。热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。为提供了方便，也为客户提供了方便。接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

<

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！