

2023年幼儿园保教自查报告 教育幼儿园 乱收费自查自纠报告(通用10篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

健身房工作计划 健身会所辞职报告篇一

在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

大学是一个小社会，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在皇仕堡健身会所做健身顾问，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在这方面的欠缺和对这个行业

的规则陌生。不过，这短短的二十几天确实让我收获不少。

在皇仕堡招聘处填写资料时，招聘人员说等第二天的通知来面试。我一惊，居然还要面试，我曾一度的认为暑期打工嘛，就是直接去做事，哪要那么复杂，还有面试。我一直有点小紧张的等待第二天的面试，没想到面试只是问了一些简单的问题，如能不能吃苦、学的什么专业、有什么特长等等，于是被录取了。不过，皇仕堡更让我吃惊的是，先要进行7天理论培训，然后3天试用期，最后再是15天的工作；我从来都不知道暑期打工有这么正式。

所谓皇仕堡的健身顾问，包含了前期是推销、销售，后期是顾问两部分。通俗一点，我们的主要任务是说服客人来办会员卡以及会员卡的升级。不管是前期还是后期都要与顾客进行沟通，需要注意几点：讲话时尽量慢一点；介绍时要配合手势，但动作不要太大，否则对方会反感；要学会在适当的时候停顿；专业和态度都很重要。沟通时，我们可能会与顾客出现异议，此时要留面子给对方；不与对方辩理；听取对方不同意见；倘若对方反对意见太多，那就可能是不喜欢我这个顾问，可以换别的顾问来。对顾客进行引导时，要站在顾客的左侧前方，因为通常眼睛往右看是不信任的信号。

1. 客人永远是对的。
2. 多听少讲（言多必失），多问少说（了解需求），要有针对性。
3. 要整理客户资料；进行总结和自我检讨，设定第二天的工作目标。
4. 和客户联系要守时。
5. 牢记客户姓名，赚钱是靠人缘的。

6. 用自己的热情去打动别人，真诚是最大的武器。（可达到转介绍的效果）

7. 要多学东西。

8. 养成良好的语言习惯，注意轻重缓急。

与顾客洽谈时，主要说明运动健身的好处，以及当前形成的一种健身文化。说服顾客是一种信心的转移，情绪的传递。期间，我们要领悟顾客购买的信号，如面部（注意力集中，不时点头微笑）；语言信号（放大需求点，达到必须要买）；行为信号（客人看健身课表，试器材，看健身运动房间）。

会员卡的推销有以下几个核心：

2. 站在对方的角度来推销

3. 真诚是最大的技巧

4. 发挥个人优势【把简单的招式用到极致就是绝招】

5. 区别客人的表面理由

6. 不要太强势

对于顾客，通常有三种类型：1)感动型（大部分顾客是这种），注重服务，满意与否；2)感性，喜欢不喜欢的主观感受；3)理性，以品质价格高低来判断。对待不同类型的顾客，要用专业的知识针对性的进行讲解。

后来的十几天我们主要是做健身顾问，一旦别人成为了我们的会员，我们就要持续关注会员的健康生活。很多情况下，我们会与会员成为朋友，会员也把我们当成依赖。作为健身顾问，我们需要定期给会员打电话问候，对于间断锻炼的会员，需要加倍关心，提醒对方坚持健身，并替对方制定课程。

尽可能与会员多交流，多关心一些近期的会员、进行交流，多打电话问候，当会员在健身后有明显效果的为其重新做体测，要专业。

一般在室内设点即在会所内部时，可以直接把客人带到会所去参观；可以留下客人的联系方式及姓名；努力把自己推销出去。带领客人参观时，介绍不要按部就班；带看时，根据客人的反应多问问题，可能坐下来谈；进行身体测试区介绍及带客人看他又需求的器械，可以进行入会想象，如您作为我们的会员…；在会所高峰期时，尽量少参观浴区。

在外场设点时，也有很多细节要注意，如服装的统

一、不可在点上吃东西、不可与城管发生冲突等等。外场介绍时客人一般只给我们10秒钟的时间，在此期间，我们要做到简介而又全面的介绍，这就需要一定的专业水平。

不管是在内场还是外场，都不容许出现与客人或部员之间的冲突，同时各部门要做到公平公正。

我觉得，做我们这方面的销售，要注意三点，即学会问问题、多听；放大需求，缩小借口；多积累顾客信息。不管是做什么，只有一等销售是卖服务，二等销售卖产品，三等销售卖价格。

企业用人的原则是品德、专业、合群。德行在对待客人时就可看出，不要挑客人；专业的知识在介绍时完全是可以看出的（无论是理论还是实践）当然，这与口才也是又一定的关系的；合群也是很重要的，无论是内部成员之间还是不同部的成员间。

做销售，要想成功，必须要做到以下5个步骤：

1. 明确目标

2. 有详细的计划

3. 立即行动

4. 修正行动，不可能一开始的行动就是正确或完美的5. 坚持到底

其实，无论是做什么，想成功，以上5点是必不可少的。做销售，要用心，同时售后即做顾问时也要用心，这样才能让顾客满意，不会失望。成功者永不放弃，放弃者绝不成功。这是我从做销售中领悟的，但事实上，正如我上面所说，无论是做什么，要想成功就不能放弃，一定放弃就什么都没有了，因为成功是有概率的。

尽管，这次的实践与我的专业不大相关，但我觉得我又多涉及了一个领域，多了解了除了有关我专业方面的其他知识，这对我将来的多方面选择创造了条件和契机。

健身房工作计划 健身会所辞职报告篇二

俱乐部、会所方案介绍：

世纪星俱乐部、会所管理软件是最全面、最专业、最稳定的综合会所俱乐部管理系统，涵盖呼叫中心、餐饮、酒吧、娱乐、运动、休闲、零售等业务类型与流程，以流程化操作全面提高经营率，以专业正版数据库提升系统稳定性，以快速响应的售后服务为客户业务流畅运行保驾护航。

适应范围：

系统功能：

1. 基本资料

本模块是本系统最基本的模块，用来建立本系统所有的基本信息，主要有公司信息、部门信息维护、pos档案建立、人员信息管理、前台信息、数量及时段消费资料的建立、会员卡类别的设置维护、商品折扣、商品提成、其他应收应付、训练项目等部分内容。通过本功能模块您就可以详细的将所有的会员卡种类和服务项目录入到系统中，并且可以建立不同的部门及pos信息以便进行比较系统细化的管理。每种服务项目的员工提成金额或者比例设置、以及商品是否允许折扣等操作也都是通过本功能模块来进行设置的。对于散客门票的设置、训练项目以及访客管理资料的录入也是在此进行设置的。对于操作本系统的人员我们可以通过人员信息管理来进行维护。基本资料管理模块为您提供了一个建立详细系统所需基本信息录入平台。

2. 系统管理

进行数据恢复。

3. 库存管理

库存管理用来管理采购、各个部门的库存，通过本模块我们可以查询各个部门的库存情况、并且可以对缺货部门进行领料和退料等操作。其功能主要包括进退货单据、进退货单据浏览、部门领退料单据、领料退单据浏览、库存查看、库存盘点、盘点盈亏情况查看等。进退货单据生成、部门品项库存不足您可以通过本功能模块来进行缺货补足操作。对于已经出入库或生效的单据（包括部门领退料单据、进退货单据），我们可以通过各自的单据浏览（进退货单据浏览、领退料单据浏览）中将单据的状态改变为未生效或未入出库来修改或者删除操作，已经出库或已经生效的单据不允许删除和修改操作。同时我们还可以对各个部门的库存来进行盘点。然后将每个部门的盈亏情况进行查询并打印。

4. 健身管理

健身管理模块为您提供最为快捷方便的前台健身管理模式，其内容有刷卡入场、会员健身查询、会员还款、手牌状态、营业交班、其他收入支出、员工售卡、会员投诉等部分内容。会员刷卡入场退场、会员还款、查看手牌状态、员工售卡统计等都是通过健身管理来进行的。这个界面是工作的主要界面，在此界面还设置了其他功能模块的链接，可以方便的打开其他功能。

5、消费娱乐

对于会员的商品消费、以及大型健身场所的棋牌、咖啡、游泳、壁球、台球等等消费管理，是在此功能模块中实现管理的。在这里，我们提供了加单、退单、赠单并单结帐等功能，可以支持挂帐消费、会员刷卡结帐、储值卡付款。在这里实现了商品按时间收费，结帐自动扣减次数等功能。另外，您还可以查询会员的历史消费明细。

6. 会员管理

会员管理用来建立一套完善的会员管理体系，包括会员卡的发放、会员详细档案的建立、会员照片输入及会员卡充值等功能。访客管理、会员卡的有效日期、会员卡的属性、会员的详细档案、会员卡的充值、会员续卡、挂失、转卡、补卡、退卡、请假、延期等操作都是在本模块进行设置并管理的。为安全起见，我们可以通过本模块来设置储值卡密码，只有输入正确的会员密码才可以对储值卡进行操作。对于储值卡金额已经消费完毕的卡，您可以通过会员卡充值来续存款。会员生日提醒、会员卡到期提醒、教练的相关管理等附加功能。在这里你可以进行挂帐单位维护，只有维护好了有档案的客户才能挂帐消费。有前台预约功能，可以预约教练、技师、场地等等。

7. 统计信息

提供参考。

8、员工管理

员工管理模块可以实现员工的上下班考勤、奖罚设置、员工工资统计等功能。只要设定好了考勤时间以及奖罚方法，就可以自动根据设置计算员工的工资（包括员工营业提成以及售卡提成），可以打出报表。

9、散客管理

对于非会员消费，我们设置了一个散客管理功能，通过售票来解决散客管理问题。

10、会员体测

提供会员体测以及会员体测查询功能

11、健身计划

12、储物柜管理

储物柜租用、储物柜到期提醒、以及租用统计功能

健身房工作计划 健身会所辞职报告篇三

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的’，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己

计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

某某某三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

健身房工作计划 健身会所辞职报告篇四

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，根据《全民健身条例》和□xx省全民健身实施计划》要求，结合我市实际，制定□xx市全民健身实施计划(20xx—20xx年)》。

(一)坚持群众体育与经济社会发展相适应，紧紧围绕市委、市政府中心工作，促进社会文明进步和经济快速发展。

(二)坚持统筹兼顾，重在基层，鼓励各类人群参与健身活动，推进各地全民健身事业均衡发展。

(三)坚持活动与建设并举，重在建设，扎实推进全民健身公共服务体系和设施建设。

到20xx年，城乡居民体育健身意识普遍增强，参加体育锻炼人数显著增加，广大群众身体素质进一步提高，各地形成覆

盖城乡的全民健身服务体系。

(一)经常参加体育锻炼人数显著增加

每周参加3次以上体育锻炼人数达到34%以上，其中16岁以上城市居民(不含在校学生)人数比例达到12%以上，城市居民达到20%以上，农村居民达到7%以上。保证在校学生每天参加体育锻炼至少1小时。提高残疾人参加体育锻炼人数比例。

(二)城乡居民身体健康素质明显提高

(三)体育健身设施有较大发展

全民健身设施基本覆盖城乡，人均体育场地使用面积达到平方米以上。60%的社区和50%的行政村建有公共体育健身设施。逐步增加公园、绿地、广场的公共体育健身设施。推动公共体育场馆面向社会开放，实现体育资源社会共享。市区及各地分别建成能承接高水平竞赛和大型群众体育活动的健身中心。

健身房工作计划 健身会所辞职报告篇五

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，根据《全民健身条例》和《xxxx省全民健身实施计划》要求，结合我市实际，制定《xxxx市全民健身实施计划(xx—xx年)》。

(一)坚持群众体育与经济社会发展相适应，紧紧围绕市委、市政府中心工作，促进社会文明进步和经济快速发展。

(二)坚持统筹兼顾，重在基层，鼓励各类人群参与健身活动，推进各地全民健身事业均衡发展。

(三)坚持活动与建设并举，重在建设，扎实推进全民健身公共服务体系和设施建设。

到xx年，城乡居民体育健身意识普遍增强，参加体育锻炼人数显著增加，广大群众身体素质进一步提高，各地形成覆盖城乡的全民健身服务体系。

(一)经常参加体育锻炼人数显著增加。每周参加3次以上体育锻炼人数达到34%以上，其中16岁以上城市居民(不含在校学生)人数比例达到12%以上，城市居民达到20%以上，农村居民达到7%以上。保证在校学生每天参加体育锻炼至少1小时。提高残疾人参加体育锻炼人数比例。

(二)城乡居民身体健康素质明显提高。建立健全国民体质监测网络和运行机制，达标的城乡居民(除在校学生)人数比例高于全省平均水平。“全国亿万青少年阳光体育运动”得到全面落实。在校学生达到《国家学生体质健康标准》的基本要求。

(三)体育健身设施有较大发展。全民健身设施基本覆盖城乡，人均体育场地使用面积达到1.5平方米以上。60%的社区和50%的行政村建有公共体育健身设施。逐步增加公园、绿地、广场的公共体育健身设施。推动公共体育场馆面向社会开放，实现体育资源社会共享□xxxx市区及各地分别建成能承接高水平竞赛和大型群众体育活动的健身中心。

(四)全民健身体育组织网络更加健全。各地普遍成立体育总会，逐步建立市、县两级单项运动协会等体育社会团体，使社区体育俱乐部、青少年体育俱乐部有较大发展。80%以上的城市街道，60%以上的农村乡镇建有体育组织。城市社区和农村社区普遍建有全民健身站(点)。

(五)社会体育指导员队伍进一步发展。按照总人口万分之六的目标，建成一支结构合理、覆盖城乡、服务到位的社会健身指导员服务队伍。加大社会体育指导员培训力度，成立市、县两级社会体育指导员协会，实现社会体育指导员协会规范化和培训工作制度化。

(一)深入开展全民健身宣传教育。充分利用广播、电视、报纸、网络等媒体，扩大全民健身活动影响力，提高公民科学健身素养。借助“全民健身日”、重大体育赛事，倡导健康生活方式，普及科学健身知识，形成崇尚科学健身的社会氛围。

(二)切实加强青少年体育工作。全面实施《国家学生体质健康标准》，广泛开展“阳光体育运动”，保证学生每天参加体育锻炼不少于1小时，逐步增加中小学校体育课时，每年至少举办1次全校运动会，使学生在高中毕业前掌握1—2项终身受益的体育技能。做好青少年体育俱乐部创建工作，举办青少年体育竞赛展示，积极组织传统项目学校单项竞赛和青少年户外体育活动营地建设。推进“百万青少年上冰雪活动”，有条件的学校要根据实际开设冰雪课程。

(三)大力发展城市社区体育。突出重点，坚持以社区体育为基础，大力推行全民健身实施计划。社区办要加强对体育工作的组织，发挥居民委员会和基层体育组织的作用，做好社区体育工作。体育行政部门要给予支持和指导。

(四)积极发展少数民族传统体育。在少数民族地区广泛开展以少数民族传统体育项目为主的体育健身活动。建立健全各级少数民族体育协会，培养少数民族体育人才。挖掘、整理和继承民族传统体育项目。

(五)广泛开展残疾人体育。提高残疾人的身体素质和平等参与活动的 ability。丰富残疾人体育健身方法，培养体育骨干，提高残疾人体育运动水平。以“中国特奥活动日”(7月20日)为标志，举办大型残疾人健身体验活动。

(六)全面发展妇女、老年人体育。围绕“亿万妇女健身和亿万老年人健身”活动，重视妇女和老年人体质与健康问题，积极倡导科学、文明健身理念，推广适合其特点的体育健身方法，积极支持他们参加体育健身活动。注意做好劳动强度

较大、余暇时间较少女职工的体育工作，加强对老年人体育健身活动的科学指导。

(七)加快农村体育发展步伐。各地要将发展农村体育纳入政府工作目标和社会主义新农村建设规划，使城乡全民健身事业协调发展。广泛开展农民体育活动，定期组织乡镇农xx动会。普遍开展以健身设施、健身表演、健身咨询为主要内容的“体育三下乡”活动，丰富农村文体生活。统筹城乡公共体育资源，实现公共体育资源的均衡配置。结合新农村建设，实施新农村示范点工程、农民体育健身工程。