# 最新健身房会籍顾问工作总结 会籍顾问工作总结(优秀5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 健身房会籍顾问工作总结 会籍顾问工作总结篇一

一、填写健身访客登记表

、热情地打招呼

、填写来访登记内容具体详细；

、如遇客人不填，视情况而顶也可先带客人参观之后留下客人姓名及电话

二、带客人参观

、更衣室：带领客人参观，并走到每个部分；

告诉客人更衣柜的使用和洗浴时的注意事项；

感兴趣，可请教练给客人体测，有助于销售；

三、介绍价格、优惠活动

、多说价值，慎重说优惠活动；

、适时适人，具体问题具体分析

、会籍间相互配合，提高利益最大化。

四、合约的讲解

合约上注明赠送的优惠价格或时间；

、确认起始和结束时间，填整资料栏。

五、安全须知：

、熟读训练时的安全须知；

、贵重物品最好不要随身携带；

、训练前适当补充食物

、训练后营养补充及保暖；

、器械使用时轻拿轻放；

、初次使用跑步机需有教练指导。

六、介绍教练：

、巡场教练只负责器械的简单指导与保护；

…… …… 余下全文

## 健身房会籍顾问工作总结 会籍顾问工作总结篇二

健身对于我们现在来说不只是为了锻炼身体，还是为了缓解工作压力，今天本站小编给大家找来了健身房销售顾问工作

总结，供大家阅读和参考，希望能够帮助到大家，谢谢大家对小编的支持。

作为一名健身专业的大学生，我们不仅仅要把专业知识学好，还要在实践 中去不断的锻炼自己，增强自己的实际能力。在前段时间，我们班的人轮流进行 了为期两周的社会实践，日子虽短，但也颇有收获。说实话，在做这件工作之前 我还真的不了解健身会籍顾问到底是怎么一回事， 这次锻炼是让自己系统的学习 了一下，也知道了所谓的健身房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。在工作中，顾 客就是我们的上帝， 一个甜美的微笑可以给顾客带来一天美好的心情，一句轻声 的问候消除了与顾客之间的距离，真正的做到了来到新领域，大家是一家人，给 顾客一种宾至如归的感觉。在这里，顾客享受到的不仅仅是健身的乐趣，同时他 们享受到了家的温暖，在身体得到有效锻炼的同时，心里也得到了甜蜜的滋润， 每当看到客户对我们的服务感到满意的时候， 自己心里也感到了前所未有的满足和骄傲。

为此，自己总结了“五步”工作法，即

“聆听、建议、指导、帮助、服务” 。

客户来到健身俱乐部， 就一定有自己的想法和目的， 为此，每次客户到来的时候， 聆听他们的需求是最关键的一步，只有这样才能真正了解客户想要的是什么，他 们想达到一种什么样的健身目的，只有了解到了这一点，才能针对客户的实际情 况，做到有所放矢，并提供长久优质的服务。

一、会籍顾问最好要参与健身，不敢说要喜欢，但是既然选择了这份工作， 起码你要熟知，这是基本，懂不懂行，一聊就聊出来了，包括器械、教练、环境、 服务等，千万不要一

问三不知，客户问你一个问题，你去找一个人咨询完再来回答，那说句不中听的，你是干嘛用的，就收钱?那客户凭什么把钱给你，而不去 找一个更专业的呢，因为你连解答问题的劳务费都不值得给。

二、无论对方丑美贵贱，都要热情相待，你不知道哪棵树会开花，也许你最 不在意的人往往是你的一个大客户，甚至成为你的一个业务影响点，另外，做事 就是做人，就算买卖不成，结交一些人脉，对你将来也是很有帮助的，目的性不 要那么单一。

三、记得售后，很多前期做的不错的业务员，售后相当差劲，收完钱之后什 么都不管，这是一种短视的行为，很多健身会员都是经济宽裕的休闲人士，你不 要想着，我只是销售，没有什么售后的岗位职责，这个完全在个人，抛去人脉不 谈，你不会不懂转介绍吧，还有些会员会经常和老总及店长交流的，会员对你的 喜好可能会在某个时刻会有关键的影响。

四、眼勤手勤嘴勤，不懂的多问前辈，多干点活既赚人缘又学知识，销售意 图不要太浓。

经过这次的实训，我的确学到了很多课堂上学不到的东西，让我对这个健 康、朝气蓬勃的行业更加充满了信心。

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。

面俱到让所有健身器材排除安全隐患，责任到人，在加强教练巡视的同时，发动会员相互 监督，活动秩序井然有序。除此之外，健身房还可以负责或协助各种体育赛事举办和活动

中心各协会的服务，全体人员各司其职，各尽其能，发挥团队精神，相互协作，务必完成领导下达的任务。

展望20xx 目前健身房发展趋势特别好，健身房全体工作人员都准备好了，将20xx年每一项人任务都落到实处，给领导一份完美的答卷。

健身房的销售计划

一、勤学习，不断提高、丰富自己。1.学习自己销售的产品知识，本行业的知识、同类产品的知识。这样知己知彼，才能以一个"专业"的销售人员的姿态出现在客户面前，才能赢得客户的依赖。因为我们也有这样的感觉：我们去买东西的时候，或别人向我们推荐产品的时候，如果对方一问三不知或一知半解，无疑我们会对要买的东西和这个人的印象打折扣。我们去看病都喜欢找"专家门诊"，因为这样放心。现在的广告也是：中国移动---通信专家、九牧王---西裤专家、方太---厨房专家。我们的客户也一样，他们希望站在他们面前的是一个"专业"的销售人员，这样他们才会接受我们这个人，接受我们的公司和产品。2.学习、接受行业外的其它知识。就像文艺、体育、政治等等都应不断汲取。比如说nba休斯顿火箭队最近胜负如何、姚明表现状态、皇马六大巨星状态如何、贝利加盟皇马了吗等等，这些都是与客户聊天的素材。哪有那么多的工作上的事情要谈，你不烦他还烦呢。工作的事情几分钟就谈完了，谈完了怎么办，不能冷场啊，找话题，投其所好，他喜欢什么就和他聊什么。3.学习管理知识。这是对自己的提高，我们不能总停止在现有的水平上。你要对这个市场的客户进行管理。客户是什么，是我们的上帝。换个角度说，他们全是给我们打工的，管理好了，给我们多用几支血清，我们的销售业绩就上去了。

二、勤拜访。一定要有吃苦耐劳的精神。业务人员就是"铜头、铁嘴、橡皮肚子、飞毛腿"。1."铜头"---经常碰壁，碰了不怕，敢于再碰。2."铁嘴"---敢说，会说。会说和能说是不一

样的。能说是指这个人喜欢说话，滔滔不绝;而会说是指说话虽少但有内容，能说到点子上，所以我们应做到既敢说又会说。3.″橡皮肚子″---常受讥讽，受气，所以要学会宽容，自我调节。4.″飞毛腿″---不用说了，就是六勤里的″腿勤″。而且行动要快，客户有问题了，打电话给你，你就要以最快的速度在第一时间里赶到，争取他还没放下电话，我们就已敲门了，勤拜访的好处是与客户关系一直保持良好，不致于过几天不去他就把你给忘了。哪怕有事亲自去不了，也要打电话给他，加深他对你的印象。另外，我们要安排好行程路线，达到怎样去最省时、省力，提高工作效率。

三、勤动脑。就是要勤思考，遇到棘手的问题，仔细想一下问题出现的根源是什么，然后有根据地制定解决方案。销售工作中常存在一些假象：有时客户表面很好，很爽快，让你心情很好的走开，可是你等吧，再也没有消息。有时表面对我们很不友好，甚至把我们赶出去，我们可能因此不敢再去拜访。这是因为我们没有分清到底是什么原因，所以我们一定要静下心来，冷静思考，才不会被误导。

四、勤沟通。人常说：″当局者迷″，所以我们要经常与领导和同事交流沟通自己的市场问题，别人的市场可能同样存在，了解他们是如何解决的，也许经过领导和同事的指点，你会恍然大悟，找到解决问题的办法，共同提高。

五、勤总结。有总结才能有所提高，无论是成功还是失败，其经验和教训都值得我们总结，成功的经验可以移植，失败的教训不会让我们重蹈覆辙。

第二：灵感。灵感是什么?灵感就是创意，就是创新。要想做好销售，就不能墨守成规，需要打破传统的销售思路，变换思维方式去面对市场。灵感可以说无处不在。1.与客户谈进货时受阻。突然得知客户生病了或者是亲人、家属生病了，灵感来了，买点东西前去慰问一下，这样可以打破僵局，客户由开始的拒绝，可能会改变态度---进货。2.产品导入期：

推广受阻时，突然得知别的厂家召开新闻发布会。灵感来了，我们不妨也召开一次新闻发布会。3.逛商场时，看见卖鞋的有鞋托。灵感来了，给防疫站打个电话，就说被狗咬了，问有血清吗?他们一听有人要买，可能就会进货。第三：技巧。技巧是什么?就是方法，而且销售技巧自始至终贯穿整个过程之中。我们所面对的客户形形色色，我们都要坚持有一个原则：一是投其所好;二是围魏救赵;三是软磨硬泡。

与客户交往过程中主要有三个阶段：

一、拜访前：

1.要做好访前计划。

(1)好处是：有了计划，才会有面谈时的应对策略，因为有时在临场的即兴策略成功性很小。

(2)事先想好可能遇到的障碍，事先准备好排除方案，才能减少沟通障碍。

(3)事先考虑周全，就可以在临场变化时伸缩自如，不致于慌乱。

(4)有了充分的准备，自信心就会增强，心理比较稳定。

2.前计划的内容。(1)确定最佳拜访时间。如果你准备请客户吃饭，最好在快下班前半小时左右赶到，如果不想请吃饭最好早去早回。

(2)设定此次拜访的目标。通过这次拜访你想达到一个什么样的目的，是实现增进感情交流，还是促进客户进货。

(3)预测可能提出的问题及处理办法。

(4)准备好相关资料。记清是否有以前遗留的问题，此次予以

解决。二、拜访中：1.要从客户角度去看待我们的销售行为。如从推销人员的立场去看，我们拜访的目的就是推销产品，而换一个立场从客户的角度来看，就是把客户当成"攻打对象"。

2.拜访的目的重点放在与客户沟通利益上。不要只介绍产品本身，而应把给客户带来的利益作为沟通的重点。这样，客户在心理上将大幅度增加接受性，这样我们可以在买卖双方互惠的状况下顺利沟通。3.不同的客户需求是不一样的。每个客户的情况都不同，他们的需求和期待自然也就不一样，所以我们在拜访前就要搜集资料，调查、了解他们的需求，然后对症下药。下面给大家介绍在沟通中的"fab"法则□f---fewture(产品的特征)a---advantage(产品的功效)b---bentfit(产品的利益)在使用本法则时，请记住：只有明确指出利益，才能打动客户的心。从销售产品的立场来说，我们很容易认为客户一定关心产品的特征，一直是想尽办法把产品的特征一一讲出来去说服客户，其实不然，产品的利益才是客户关心的，所以大家记住，在应用本法则时，可以省略f□a□但绝不能省略b□否则无法打动客户的心。

三、拜访后：

1.一定要做访后分析。

(1)花一点时间做，把拜访后的结果和访前计划对比一下，看看哪些目的达成了，哪些目的没达成。

(2)分析没达成目标的原因是什么，如何才能达成。

(3)从客户的立场重新想一想拜访时的感受，哪些地方做的不够好。

(4)分析自己在拜访过程中的态度和行为是否对客户有所贡献。

(5)进一步想一想，为了做得更为有效，在什么地方需要更好的改善。

2.采取改进措施。

(1)只做分析不行，应积极采取改进措施，并且改善自己的缺陷和弱点，才能更好的提高。

(2)″天下只怕有心人″，对于拒绝与排斥的客户，要多研究方法，找出最佳方案，反复尝试，一定能带来好的业绩。

## 健身房会籍顾问工作总结 会籍顾问工作总结篇三

1、更换工服，确保仪容仪表达标 第一部分

4、指定今日的销售计划与目标

5、致电本日相约客户，确定能否参观，准备如何接待

6、电话预约潜在会员，电话拜访新客户

7、认真的帮助客户填写信息资料登记卡

8、对咨询电话，认真接听介绍，尽可能的得知更多客户信息

9、等候前台非预约客户，非高峰期至前台协助迎接会员

10、抽出一定时间尽可能的与会员建立良好的关系

11、整理每日的销售报表，认真填写月报表，销售总量表

12、统计今日拜访参观客户数量，电话拜访客户数量上报经理

13、下班前工作交接清楚，明确保证无误

一 会籍顾问的工作量安排 每天大概时间安排

25% 电话预约 2小时

50% 接待来访的潜在会员 4小时

15% 会员跟踪 沟通 1小时

2% 文档工作 30分种

…… …… 余下全文

## 健身房会籍顾问工作总结 会籍顾问工作总结篇四

作为一名合格的会籍顾问，应该能够为客户提供详细的额会所资料，并运用自身的销售技巧，适当的向客户施展呢的魅力，最终成功的销售会员卡，并与客户保持长期友好的联系，促成日后的继续合作。要想做到这些，要学习基本的销售知识和专业的健身 知识，培养负责的工作态度良好的职业道德，以客户健康为先的心态，这几点缺一不可。

首先，会籍顾问应具备良好的销售知识，包括销售的基本素质，销售技巧和方法，外销拜访业务，市场推广程序等。除了学习《管理学》《市场营销》《消费心理学》等基础理论外，还要了解咨询技巧，健身 以及营养方面的知识。

会籍顾问应在办卡之前，充分考虑客户的需求和身体素质，为其推荐适合的卡型，然后在会员开始健身 一周后进行回访，这是必须要做的。

外场派单是营销工作的第一个重要的环节，派单的质和量影响着成单的比率和销售的业绩；外场派单首先要快速判断派

单对象，是否有可能成为开发目标，主要从年龄，性别，穿着，发型，服饰，随身携带的物品以及所反映出来的气质来快速分析判断。

当然，如果时间允许，还可以结合六个问题和五大亮点来介绍。

会籍顾问：你好，欢迎光临帝邦，你好，先生你好，请问您有预约吗？

客 人：没有。

会籍顾问：哦，好的，请到前台做个来访登记好吗？

客 人：为什么呀?

会籍顾问：你好，这是我们的规定，希望你理解一下，登记是为了我们更好的为你服务，有什么活动呀可以及时通知你。

会籍顾问：请问您是第一次来吗？

客 人：是的。（来过）

那好，（我姓刘），就叫我小刘好了，我来为你介绍一下我们会所。这里是休息区，你健身 累了，可以在这里休息一下，可以喝点水或饮料，我们的饮品都是免费的，虽然免费的，但我们也注重质量，（立顿红茶，柠檬水）。这里是器械区，我们的器械还是比较全的，而且是美国格林牌的。哦，我说美国货不是我们崇洋媚外，因为美国格林是世界上知名专业的健身 器械生产商，有更好的锻炼效果。这里是有养区，我们的跑步机不错，很多会员和朋友说这应该是昆明市最好的商用跑步机，避震性能相当好，不伤关节的，它采用的是轿车独立悬挂避震系统，随着会员的人数增加，我们的跑步机还要增加。

（有氧运动是指人体在氧气充分供应的情况下进行的体育锻炼。也就是说，是不是“有氧运动”，衡量的标准是心率。心率保持在150次/分钟的运动量为有氧运动，因为此时血液可以供给心肌足够的氧气；因此，它的特点是强度低，有节奏，持续时间较长。要求每次锻炼的时间要够。这种锻炼可以消耗体内脂肪，增强和改善心肺功能，预防骨质疏松，调节心理和精神状态，是健身 的主要运动方式。所以说，您要是体重超标，要想通过运动来达到减肥 的目的，建议您选择有氧运动不仅能够很好的起到消耗体内脂肪的目的，而且还简单易行。）

会籍顾问：（走向一号操厅）这是我们的一号操厅，采光呀空气流动性都很好。

对操课教练的介绍：我们开业的时间不是很长，我们请来的老师都很优秀，我们的有的瑜伽老师是从“余涛瑜伽”请来的，很专业的。我们还有知名的普拉提老师，在昆明的知名会所任教，我们的肚皮舞老师在我们这里开班的，还专门教教练，我们请的拉丁舞老师也是昆明一流的拉丁舞老师。这也是我们的优势，我们尽可能请到最好的老师，请你放心。以上对操课的介绍主要针对女性客人。

这是我们的体测室，我们的体测设备室很全的，有肺活量测试，握力测试，台阶测试，柔韧性测试，身体围度测试，心肺功能测试等，精确全面的测试是为了我们教练给您做健身计划 必须的。我们的健身计划 是每月做一次的，其他会所是3个月才做一次。我们的目的是更好的观察你的健身 情况和健身 效果。这里是卫生间和洗浴间，洗发水，沐浴露，毛巾都是免费的。

先生，这边请。（走向动感单车厅），这是我们的动感单车厅，主要是有养运动，有教练带领大家练习的，它会消耗人体很多的热量，减脂的效果很好；这边是活动区，可以打乒乓球，还有斯诺克，乒乓球也是很好的锻炼，您是会员的话，

所有的都是免费的，这里是私教室，经济条件好的，或者为了达到更好的健身 效果，可以请私教教练，一对一的服务，效果会更好的。这边是洗浴卫生间。

（走向二号操厅）这是我们的二号操厅，这要是练习瑜伽和普拉提的，这里更安静，因为瑜伽和普拉提的练习需要安静的环境。

导览结束，回业务区，端茶倒水。在整个导览过程中，六个问题，五大亮点必须谈到。客人在那个区域留步，说明对这个区域感兴趣，重点介绍。

向客人要提到的六个问题 1．您住在附近吗？ 2．您以前锻炼过吗？

6．您是打算年卡健身 呢？还是计次卡健身 呢？

根据具体的情况，和客人更深一步的交流 1．您住在附近吗？

引深

会籍顾问：您住在附近吗？

客 人：是住在附近。 会籍顾问：哦，那您过来健身 还是方便的，这样来的次数也可以多一些，健身 效果也会更好，年卡也很划算。这样算下来每次也才3，5块钱。

客 人：住的还是远的。

会籍顾问：你过来的话是开车呢还是？

客 人：开车。

会籍顾问：开车还是方便的。这里可以停车，那您过来健身也很方便的，这样来的次数也较多，健身 效果也会更好，年

卡也很划算。这样算下来每次也才3，5块钱。客 人：不开车。

引深

会籍顾问：您以前锻炼过吗？

客 人：锻炼过。

引深

针对男士 重点介绍器械的优势，体测和健身计划 的优势，还有其他的服务内容如：洗澡，乒乓球，斯诺克等。试探对操科的兴趣，如果不喜欢操科，换其他话题。如果有兴趣，针对喜欢的操课介绍优势。

引深

客 人：减脂，塑身。 会籍顾问：哦，是的，在我们这里有很多成功的案例，有一些一个月减脂10多公斤，而且不饮食受影响。效果很好的，再者，生命在于运动嘛。

客 人：增强体质。

会籍顾问：哦，是的，在我们这里有很多成功的案例，这里的白领呀，做办公室的呀，经常开车的呀，的却，体质相对来说差一些，因为平时锻炼的少，经过合理的锻炼，改变了很多，吃饭也香了，睡觉也香了。再者，生命在于运动嘛。

客 人：增长肌肉，

会籍顾问：：哦，是的，在我们这里有很多成功的案例，这里很多会员都有了很大的变化，经过合理的锻炼，变化都很大。而且，我们教练合理的健身计划 ，会有很好的效果。客人：锻炼身体。

会籍顾问：哦，是的，在我们这里有很多成功的案例，这里的白领呀，做办公室的呀，经常开车的呀，的却，体质相对来说差一些，经过合理的锻炼，改变了很多，吃饭也香了，睡觉也香了。再者，生命在于运动嘛。

健身会所会籍顾问培训资料(4)】正文开始： 5．您一周能来几次？

会籍顾问：您一周能来几次呢？

客 人：两三次吧。

会籍顾问：您是办年卡还是计次卡呢？

客 人：年卡吧，但是价格好像高了些。

## 健身房会籍顾问工作总结 会籍顾问工作总结篇五

一、填写健身访客登记表：

1、热情地打招呼；

2、填写来访登记内容具体详细；

二、带客人参观：

1、器械区：器械区全面参观，有针对性地进行适当体验；针对女客人讲解器械训练的好处 。

3、更衣室：带领客人参观，并走到每个部分；

告诉客人更衣柜的使用和洗浴时的注意事项；

三、介绍价格、优惠活动：

1、多说价值，慎重说优惠活动；

2、适时适人，具体问题具体分析；

3、会籍间相互配合，提高利益最大化。

四、合约的讲解：

1、和约上注明赠送的优惠价格或时间；

2、确认起始和结束时间，填整资料栏。

五、安全须知：

1、熟读训练是的安全须知；

2、贵重物品最好不要随身携带；

3、训练前适当补充食物；

4、训练后营养补充及保暖；

5、器械使用时轻拿轻放；

6、初次使用跑步机需有教练指导。

…… …… 余下全文