

# 2023年家长学校活动通知 家长学校教师 活动简报(精选5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 健身房工作总结篇一

在朋友的介绍下我来到了xx[]得到要来xx学习的消息，我很高兴，很珍惜这样的机会，我学习了五年的酒店管理，都没有怎么实践过，我想一切从头开始，这正是一个很好的机会，于是我怀着热情的心来到了xx学习，刚开始是学习xx文化和理论课程，我很接受xx的文化，我也很乐意成为一名xx人，在十天理论课程完毕之后我迫不及待的怀着忐忑的心情来来到了xx店，来的第一周我被分到了客房，自认为可以吃苦的我已经做好的充分的准备，来到客房，主要和客房大姐学习的就是房间的清扫和铺床工作，虽然已经做了充分的准备，但第一天还是累的只叫苦，甚至怀疑自己能不能坚持下来，在客房大姐的鼓励下我在心里暗下决心，鼓励自己一定要坚持，六天的客房学习中，我学会了打扫一个房间的流程，酒店内最基本的做床，卫生间清扫以及简单的客房服务方法，使我对酒店出售的基本商品有了初步的了解。

第二周我被分到了餐厅，向资深的餐厅酒店服务员学习了如何摆台、撤台、点菜、上菜，传菜等一系列基本的餐厅服务方法。并对餐厅的服务流程有了进一步的`了解。

第三周我被分到了前台，我很喜欢前台接待这个工作，但我很忐忑，我不知道我能否胜任这份工作，不过令我感到高兴

的是，酒店的员工大都都是那样的热情友好，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，总台是一个酒店的门面，是客人对酒店形成第一印象的地方。总台的服务基本涵盖了酒店所能够提供的所有的服务项目，因此需要前台服务人员酒店的各个部门都有足够的了解才能为客人提供满意周到的服务。在学习中，我酒店客人如何登记入住和退房等的一些基本的前台日常操作有了深入的了解并进行了实际操作。

实习的日子就这样一天天结束了，这些日子我确实学到了不少东西，除了学习到一些基本的技巧和服务常识之外，更学习到了做人，如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个酒店服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求酒店服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿望，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”

## 健身房工作总结篇二

早上来到6楼，客房的姐妹们正筹办开会，我们就进去了，主管为我们安排了师傅。会后，她们各自拿着本身的交代本上岗了，我被安排在12楼。我地点楼层的师傅对我很友爱，并井有条地进行着本身的工作，同时和我聊着工作和糊口生涯中的一切，看起来她很健谈。

我在工作中有很多失误，是客人、师傅给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热忱。米尔兰德教授曾说过：年青人生成就必要鼓励。是的，恰是这一次次的鼓励使我在工作中果敢地闯过难关，连续进步。

工作已有一个多月了，在这短短的时候里我真的学到了很多，

过去的告成与失败都已成为过去式，我们都不该以它们来卖弄或为此而悲伤，应当调整好本身的心态去欢迎将来的挑战，面对即未到临的坚苦。人生中有许多要学的东西，趁着年青我们要多进修知识，那样比及我们大哥的时候才不会觉得空虚，细致想想我们如今学到的还远远不敷，那么就应当筹办好下一阶段的进修，有目标的动身，撒下种子，我们还要勤奋地蒔植与耕耘，只有竭力付出才会有成果。

在旅游业内，一个明显的变化便是消耗者愈来愈强调高质量的办事。只有高质量的办事，才华使旅游者在繁多的旅游饭店企业当选中某家企业。为了追求高质量的办事，饭店旅游业的竞争愈来愈猛烈。在本日竞争猛烈的环境中，旅店想要成长，三个最紧张的事是：质量、质量和质量。

在饭店和旅游业里，有两种类别的办事质量。一种便是能使顾客如意的产品和办事特征。而另外一种办事质量便是对不敷的地方可以改革的解放度。我们存眷的紧张是前一种质量，因为它可以感化到顾客的如意程度。客人们只有相信他们所获得的长处比他们所捐躯的东西多时才会沉得物有所值。所以，进步办事质量的关键地点便是如何让客人们觉得他们获得了最大的长处。在这里，客人们所捐躯的东西包括款项以及花在消耗上的时候。

为了包管顾客最大限度的物有所值，就必须有一种能够满足乃至超过顾客盼望的办事系统，只有如许，办事系统才华满足客人的需求。美国的一些连锁旅店，像laquintainns和hampton□早就意想到干净而安定的客房及轻巧急剧的入住、离店手续是客人选择旅店时最珍视的东西。他们还明白，大大都的客人都是驾车而来，住上一晚后，第二天一大早就解缆，所以他们为客人供给了干净而安定的客房，外加免费的欧洲大陆早餐，这顿设在旅店大堂时的早餐使客人们第二天一早便可解缆而无需在早餐上耗费太多的时候。经过议定如许做，旅店就为客人们创设了代价。本来，在这一判刑的旅店中，大大都的旅店都以如许或雷同的办事作为本身的拳

头产品。所以说，一家旅店若想使本身的产品与众不同，就必须在办事系统上追求改革。如果在客人的眼中，旅店的办事与众不同，便可以给旅店增加很多有形和无形的代价。

- 1、认清哪些是可以带给顾客最大的市场关键；
- 2、认清在这些关键里可以提供给顾客哪些代价；
- 3、建立起可以向顾客供给比别的竞争者更好的办事系统；
- 4、谛听顾客定见，随时点窜办事系统。

在任何一个旅店和旅游构造里，要想建立一套优良的办事系统，异国以办事为导向的构造文化是行不通的。一个构造的文化是该构造代价观、信条、抱负和外在典礼的一种积淀。而以办本家儿顾为核心的构造文化的构成对付优良办事相称紧张。

根据内部营销的。见解，员工的内涵市场是鼓励他们珍视办本家儿顾最好的动力。所谓内部营销，是用一种市场营销的伎俩来办理公司员工的方法。对付办理者而言，员工本身便是一种目标市场，可以用鼓励，最终使他们最急剧地对顾客的需求做出回应。

- 1、建立起办事文化；
- 3、向员工传播营销的知识；
- 4、履行嘉奖和承认机制。

- 1、公司关心你们每个人；
- 2、你们的健康和快乐对公司很紧张；
- 3、公司盼望看到你们个人的成长和成长；

#### 4、公司盼望你们高兴而放松。

这些看似大略的信息，使迪斯尼公司很多年来在旅店和旅游业中一贯标新立异，因为他们知道本身的位置，他们明白最终的目标。

总而言之，如今的旅店、旅游业已变得愈来愈纷乱和多变，竞争也越发地猛烈。如许的实际使旅店、观光社和航空公司不能不进步本身的办事质量。我深信，中国的旅店业今后必定能进步办事质量，并会是因而大大获利。

### 健身房工作总结篇三

爱迪生说过一句话：“世界上没有真正的天才，所谓的天才就是99%的汗水+1%的灵感”；的推销之神原一平也说过一句话：“销售的成功就是99%的努力+1%的技巧”；乔基拉德也说过：“销售的成功是99%勤奋+1%的运气”。

#### 健身房的销售计划

不可否认，他们都是成功人士，因此他们的话都有道理，从这三句话可以：任何的成功都是要有代价的，都需要我们付出很多、很多，而“灵感”、“技巧”、“运气”也是成功不可缺少的因素，想一想我们可以得到如下的公式：销售成功=勤奋+灵感+技巧+运气不知大家对这个公式认同吗？那如何做好销售有了答案：第一：勤奋。（脑勤、眼勤、耳勤、口勤、手勤、腿勤——六勤）要想做好销售首先要勤奋，这也是一名业务人员所必备素质。在营销界有这样一句话：“一个成天与客户泡在一起的销售庸材的业绩一定高于整天呆在办公室的销售天才”。这句话讲得很好，“勤能补拙”吗！勤奋体现在以下几个方面：

- 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。

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。

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。

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。

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：

### 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）确定拜访时间。如果你准备请客户吃饭，在快下班前半小时左右赶到，如果不想请吃饭早去早回。

（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。

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——feature]产品的特征[a——advantage]产品的功效[b——benefit]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。

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，找出方案，反复尝试，一定能带来好的业绩。

## 健身房工作总结篇四

要做好前台这个岗位的话，就要对前台工作有重要性的认识。这个岗位不单单体现出公司的形象；还是外来客户对公司的第一形象。所以，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。我觉得，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。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。以下是我x月份工作总结：

当天看看备忘录还有什么事情要做。前台大厅是随时都要保持整洁大方。每天报纸要整理好。保洁饮用水不够时要及时叫送水。前台所需物品不够时，都要及时申请购买如：纸巾、笔、玻璃胶等。登记好预约，避免重复时间预约。打印机没有墨时，要电话通知送机送墨。如果前台的物品坏了如：对讲机坏了要叫维修工维修。有什么问题都要想办法解决。

要注意对方传给谁，以免接收送错文件，接受到文件要及时转交给相关人员，要查收传真有无缺漏。复印时要注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也要及时交给相关人员。

做好这项工作，最重要的是服务态度和服务效率。看到有来访客人，要立即起身主动问好。对第一次来访客人要问清楚对方贵姓，找谁有什么事，了解来访者的目的后通知相关负责人，其中也要了解是否把客人留在前台大厅还是引客到负责人办公室。接待客人要笑脸相迎，耐心细致，亲切大方。引客入座后倒上茶水，告知客人已通知相关负责人，请稍等。

要注意礼貌用语，使用公司的标准用语：您好□xx健身俱乐部！之后问有什么可以帮到您的，问清楚对方找哪位，贵姓有什么事情，了解情况后转给相关人员。熟悉俱乐部内部人员的办公电话短号。如果来电方是作广告、推销、网络这些都是与公司无关的来电就要拒绝。看到领导来电也可亲切问候。

做前台工作也有四个月多了，工作范围较小；工作内容也比较少。但自己也有不足的地方，工作时集中力不够，会犯迷糊；我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为公司做的多些。

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。首先回顾一下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行为，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。

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，为了提高会员的到场率，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到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。

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員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員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。

## 健身房工作总结篇五

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。首先回顾一下20xx20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。

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，为了提高会员的到场率，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到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。

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員的日常工作进行监管
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
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
15. 对新兴的健身课程及时组织教练进行学习和培训
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。

## 健身房工作总结篇六

活动中心健身房根据半年前计划，不断提高工作人员的思想素质和业务水平，树立带着感情为老干部，服务老干部和会员的思想，本着热心、细心、耐心、真心为老干部，为健身

房服务的工作理念，以活动中心主阵地为龙头，一年着重抓了以下几方面的工作：

一、强化内部管理，提高工作人员为老干部服务的综合素质。

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。

二、加强健身房的器械设施安全和团队建设

健身飞房有氧10台跑步机，28辆动感单车力量器械20多种，由教练轮排日常维护面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20—

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20一年每一项人任务都落到实处，给领导一份完美的答卷。

健身销售总结2

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。

20\_\_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

### 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。

20\_\_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！

### 健身销售总结3

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20\_\_一年里，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20一年的工作作出总结。

## 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。20一年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—x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！

## 健身销售总结4

很快，一又过去了，不知不觉，我已经到健身房近一年了。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免费体验卡。让他们来参与感受。

## 健身销售总结5

为期14天的实习即将正式结束，回想这一段时间，我确实从中学到了很多东西，积累了不少经验，也认识到了自己的很多不足，感觉受益匪浅。经过这次实习，我也有了许多新的想法，学习了如何进行俱乐部管理，可能只是一点皮毛，但是至少对它有了了解，对于以后自己创业很有帮助，不至于第一步就走错，如果以后能够加入俱乐部的话，这些知识积累也能够让你走的更远。以下是我在实习期间对工作的总结以及一些心得体会。

对于一名还未毕业的大学生来说，我们将来毕业所要走的方向很可能涉及到俱乐部，所以系里组织的有关俱乐部的实习

是非常有必要的，在实践中让我们了解了俱乐部的经营运作管理形式，为进入俱乐部提前打下基础。这种实践是大学生活的第二课堂，是锻炼成长的有效途径，在实践中提高自己的认知，为自己的事业打下基础。

我在实习中的工作是俱乐部管理，一开始我对俱乐部管理的印象还是很模糊，但是随着实习的深入，我也逐渐对俱乐部的模式产生了好奇，于是开始查寻资料，主动地去了解，在实习期间老师又组织了同学一起参与有关俱乐部管理的课件演讲，效果非常好，讲的也很深刻，很有意思。涉及的内容很多，有对比，有宣传管理，也有我国现在俱乐部的发展现状，比较全面，同时牛书记又向我们展示了河传未来将要组建的健身俱乐部概况，我感觉这是一个很有前途的发展方向，虽然还面临不少的问题，但是有学校和艺体师生的努力我觉得它将会很成功。

实习期间我还参与了俱乐部课程的听课，有跆拳道，街舞，瑜伽，散打等，俱乐部教师很专业，这一点我觉得是比较好的，因为一个专业的教练代表着一个俱乐部的教学水平，高的水平可以为俱乐部带来很高的口碑和人气，有利于发展。我校的俱乐部目前主要面向的是校内学生，当前的教学水平已经能满足俱乐部的需求。通过听课情况来看，会员学习的热情是很高的，每节课都学习的很认真，这也是健身艺术的魅力所在，学生不是被动学习，选择这些是因为他们的兴趣使然，这样的学习才最有效果。同时场馆的分配使课时有保障，不存在占用场地的问题。

我对于学校当前的俱乐部还有几条建议，目前俱乐部项目过少，应再加入一些类似台球，羽毛球类的项目，俱乐部宣传次数过少，每学期应当组织一次会员联合宣传演出，这种宣传方式十分有效。

在实习中同学做的演讲将河北师范大学的俱乐部与河传的俱乐部进行了比较，我觉得没有对比就没有发展，现在的俱乐

部非常多，要想发展就要知己知彼，取长补短，师大的俱乐部比我们起步早得多，成熟的多，相比之下河传的俱乐部就像一个小孩，但是成长是需要一个过程的，能够借鉴很多东西来谋求发展，比如招生的范围，管理系统，还有政策的支持，比如河传将要建立的新俱乐部就相比之前会有质的变化，无论从装修，设备，理念上都有改善。期待将来的俱乐部会取得成功。

其实很多东西就是这样，可能一开始你并不感兴趣，但是只要你安下心来，慢慢就会产生兴趣开始研究它，将它所涉及的原理为己所用，这是一个举一反三的过程，你做什么并不重要，重要的是你能从做的事情中学到什么，所以我们在学习中也是如此，要有一颗探索的心，学到内在的东西，这些才是财富，回想大学这3年时间学习的课程，也知道了自己适合什么与不适合什么，就拿舞蹈来说，学习国标舞和街舞，通过街舞我发现舞蹈都是相通的，归根结底就是通过肢体表达动作，只是各有特色而已，我们可以将一种舞蹈合理的细分开来，就是由很多元素组成，这样我们就会开始明朗，懂的从各个元素着手，逐一掌握，有层次，有目的的学习，这样的方法就是高效的，合理的，当你掌握了各个元素，你就可以自己将他们组合起来，形成精彩的舞蹈片段，再复杂的动作都有它细致的元素组成，只要用心发现它的各个技巧，就能把这个动作很好的演绎出来，当然还要有自己的理解和情感在其中。这就是我从俱乐部管理上面学到的东西转面用到理解舞蹈上面来。

总体来说，这次实习时间是短暂的，但收获确是丰厚的。从对俱乐部一知半解到为它提出管理和宣传方案，这个过程是辛苦而充实的。我们走进俱乐部，熟悉俱乐部，发现其不足，为它提出解决办法，在这期间我有过疑问，接受指导，这便是收获。而要真正做好健身俱乐部并非一朝一夕的事，但我相信河传的俱乐部一定会不断的发展成熟。总之，实习是结束了，但我的学习之路还很漫长，那么我还需要积累经验，在各方面完善自己，争取取得更好的成绩。

## 健身房销售工作总结

### 健身房工作总结篇七

很快，2020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。

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。

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xx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xx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。

## 健身房工作总结篇八

在到\_\_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；

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。

## 健身房工作总结篇九

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2021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126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我个人、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。以下是我本学期的工作总结报告。不才之处，还请海涵。

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《宫心计》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、更有一股向上的动力。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。

由于本学期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。

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！

## 健身房工作总结篇十

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。多得王亚龙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126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我个人、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。

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，思想就容易出现问題。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《宫心计》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。

由于本学期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。

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！

## 工作总结

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：

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。

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。

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。

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。

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！