

2023年保安月总结及工作要求(实用5篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

健身房教练合同篇一

乙方：

为了促进彼此业务快速发展，共享客户资源，互利共赢。本着公平、合理、互惠互利的原则，特签署如下合作意向：

甲方义务及权利：

- 1、甲方有义务在甲方经营场所明显区域为乙陈列广告宣传的位置；
- 5、乙方店举办大型活动时甲方可提供次卡、周卡和月卡，具体事宜活动提前协商。
- 6、乙方内部员工可以凭有效证件在甲方每人每月免费健身5次。

乙方义务和权利：

- 1、乙方有义务在乙方经营场所明显区域提供为甲方陈列广告宣传的位置；
- 4、甲方店会员在乙方店内享受免费每月包场两次，时间年月日起。
- 1、甲乙双方不得向对方客户进行强行推销，如因任何一方自

身原因发生的客怨事件，均须由发生客怨一方负责解决，并向对方及客人道歉和赔偿相关损失。

2、甲乙双方相关责任人应该经常保持信息畅通，针对出现的问题进行相关沟通和调整，以保证双方良好的履行合作约定。

协议双方在履行本合约期间对于所获知的另一方的商业信息和技术秘密负有保密义务，不得将获知的商业信息和技术秘密泄露给第三方。

1、协议各方同意，本合约任何一方违反各自在本合约中所作的保证，承诺或者其他条款，均构成违约，如因一方的违约行为对其他方造成损失的，违约方应负赔偿责任。

2、对非本协议各方过错所产生的损失，各方应按照公平原则分担并相互协助向有过错一方请求赔偿。

1、任何一方没有行使权利或没有就对对方的违约行为采取任何行动，不应该被视为是对权利的放弃或对追究违约责任或义务的放弃。所有放弃均应以书面形式做出。

2、如果本协议的任何规定被确定为无效或根据法律被确定为无法实施，本协议的其他条款将继续有效。

1、协议期限届满；

2、甲乙双方书面协议后，可提前终止本合作协议；

3、任何一方违约，另一方根据合作协议的约定提前终止；协议终止后，有关客户纠纷由违约方负责承担。同时双方应在30天内销毁所有使用的对方服务标识。

1、如本合同中任何一款与国家相关法律法规有冲突时，按照国家相关法律法规执行。

2、本合同未尽事宜，双方可签订补充协议或以附件形式对相关问题做出补充、说明和解释。补充本合同或附件经甲乙双方签字盖章后生效，是本合同不可分割的一部分，与本合同具有同等法律效力。

3、本协议有效期为：一年，自20xx年月日起至年月日止。

本协议有效期满后，双方如需继续合作，则需要在协议期满前1个月以书面形式通知对方，经过、商谈、修订条款后加签协议，否则，期满时本协议自动终止。

4、本协议壹式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力，经双方法定代表人或授权签字并加盖公章之日起生效。

甲方□xx健身会乙方

代表人：代表人：

日期：日期：

xx健身会商家联盟合作协议（附件）

甲方□xxx健身会

乙方：

健身房教练合同篇二

一、甲方责任：甲方负责对乙方相关工作人员的培训、技术指导。

甲方有权对乙方进行的市场营销工作实施监督与管理。二、乙方责任：1、乙方与甲方共同开拓、营建、发市场，乙方应遵守甲方的价格管理原则。

2乙方应服从甲方为协调全国市场而做出的经营方向调整。 3、乙方应将客户资料（客户的姓名、地址、电话等）及市场销售情况等资料完整的保存并定期传送至甲方，从而有利于甲方对市场进行分析，更好地掌握市场动态。

4、乙方有责任为甲方保守技术、商业秘密，不经甲方同意，不得以任何形式、通过任何途径擅自向非合同方进行泄露或转让。 合同终止后，乙方不得泄露甲方商业机密，不得有抵毁产品及甲方声誉的行为。

三、结算方式及运输费用： 甲方实行现款结算、款到发货的结算方式，一次一清；运输费用由乙方承担。 四、退货与换货： 1、非甲方质量问题乙方不得退货。

2、乙方调换产品以当年度（起始日为乙方付款日期）为限，跨年度甲方不予调换。 五、合同的变更和终止： 1、由于主观及客观因素需要对合同进行变更时，必须经甲、乙双方协商，达成一致后方可变更。

2、任何一方进入破产或清算，双方均有权立即终止合同。

六、违约责任： 甲方或乙方如有违约行为，应赔偿对方由此产生的直接与间接经济损失。

七、争议的解决方式： 因履行本合同发生的争议，由甲、乙双方协商解决；协商不成时，提请北京市合同仲裁机构仲裁解决，最终仲裁结果对双方具有约束力。 八、合同有效期： 本合同有效期为壹年，经甲乙双方法定代表人签字，盖公章后生效。

本合同未尽事宜，经双方协商可签订补充文件。 所有与本合同有关的补充文件及制度，应视为本合同不可分割的一部分，具有同等的法律效力。

本合同期满是否续签由双方在合同期满前一个月內协商确定。

本合同一式四份，甲乙双方各持两份。

甲方： 地址： 邮编： 邮编： 电话： 电话： 传真： 传真：
开户行： 开户行： 帐号： 帐号： 法定代表人： 法定代表
人： 盖章： 盖章： 年月日年月日。

健身房教练合同篇三

出现下列情形的，俱乐部不予承担任何责任：

2. 会员所受损害是因其自身故意或过失造成的；
3. 会员所受损害是俱乐部工作人员以外的任何第三方的故意或过失行为导致的；
5. 受害方严重违反俱乐部制定的规章制度所造成损害的；
7. 因会员资料或个人信息发生变动未及时通知俱乐部，从而造成损失或会员权利受限的；
9. 因会员自身行为不当或会员之间的争议产生的人身和财产损失，俱乐部不承担责任。

健身房教练合同篇四

现在的健身房都设有私人教练。国内健身房最常见的私教证书分为两类[]ifbb[] aasfp[]ipda[]cfea等看似洋味十足的证书，大多是由私人培训机构自己颁发；另一种是由中国健美协会颁发，证书名为“健身指导员”，其中又分“三级、二级、一级、高级以及荣誉指导员”。

别被ifbb[]aasfp等洋名字唬住——这些由私人机构颁发的证书并不稀奇。很多培训机构都推出了七天考证培训班，培训内容都是书面考题，只要学员花一万块钱，很容易就能搞到一

张证书，但这样的私人教练连科学的训练计划和饮食计划都做不出来。

如果真打算请私教，你得明白一些健身知识，当他要求你做多次负重的训练时，问问他这些数据是从哪里来的；当他让你做深蹲训练时，问问这个动作对哪些肌肉有作用、运动时的具体细节要求是什么。

你的私人教练其实主职是销售？

尽管健身房有独立的销售部和教练部，但你可别把私人教练不当销售员。他成功地招收一名学员，就能和健身房分成，赚取银子，健身房也将一部分销售指标甩给了他们。他们销售的不只是课程，有时还背负维他命补品或运动器材的销售指标。

当你购买私教课程后，他们就和你做朋友，向你推荐各种产品。能做销售的私人教练不一定是好教练，其本身专业领域的知识，很可能在这一系列的销售行动中越来越陈旧。更多时候，他们对不继续买课或买产品的客人爱理不理。甚至找借口让你远离大型器械，做些跳绳、仰卧起坐、往返跑等项目。

更过分的私人教练会给立志减肥的你制订魔鬼瘦身计划，这些不顾后果的减肥行动并不利于你的身体健康，而他则可以利用你暂时取得的减肥成果来树立自己的口碑，招揽学员。

转让会员卡时他们凭什么收一笔昂贵的手续费？

一些健身房在收费后提供给你简单的会员卡，却不与你签订书面服务合同。这类有卡无合同现象大量存在，双方权利义务难以明确。有些健身房甚至直接在合同上写明，对于转让会员卡他们有自己的规定——当你转让时，他们会要求你支付昂贵的手续费。

对他们来说，谁去健身没有任何区别，但他们依然对你转让会员卡的权利设置了障碍和限制。他们的说辞是：不收转让费，一张会员卡转手较多不易管理；更新资料、换卡都带来了成本。但他们真正害怕的是持卡人频繁转卡的行为会对健身房进行效率最大化的使用，同时丢失那些可以单独办卡的潜在客户。从健身房经营角度讲，一人一卡，无法频繁使用，才是赚钱的手段。

这属于霸王条款。自服务合同订立之日起，你与健身中心的债权债务关系正式确立。持卡人本身就有转让的权利，在权利转让的时候，不用通知义务人（指健身房），健身房见到谁持卡，就应该主张其消费的权利，没有权利拒绝。如果你转卡遇到问题，还是果断向工商部门投诉吧。

他们为什么不能早点开门？

施瓦辛格在他健身书籍中说：美国白领都是早上5点钟去健身。于是你也这么希望：早起到单位附近的健身房健身，既能躲避高峰期的拥堵，又能锻炼体质，容光焕发的度过一天。

国内的现实却是：最早开门的健身房也在早上9点开始营业，可这个时候你已经在公司了！等你下班后到健身房，人员已经爆满，连储衣柜都找不到了。

健身房不会不知道你的苦处，他们不配合的原因是：房租是固定的，但人工和其他杂项也是大头。考虑到各项成本，他们不会把时间提前。更何况，一旦你缴费成为会员，他们就赚取一大笔了。好在目前京沪广深等城市已有健身房准备想在激烈的竞争中脱颖而出，提出差异化的服务，主打早间时段的锻炼项目。你还是等一等吧。

他们最喜欢设置哪些课程？

健身操、健身舞、动感单车这些传统项目是他们的必备。为

了让你保持新鲜感，他们还会制造流行和新玩法，比如高温瑜伽、水中有氧训练、搏击项目等。但这些课程并不像传统项目的收费那般随行就市，被包含在会员卡中。健身房往往采取心理要价法，自主定价，额外收费。至于时间设置上，他们的都会把课程定位60分钟一堂课。这是因为他们只顾着拼命吸纳会员，不顾场地大小，以致高峰时间段无法安排。他们必须提供 60分钟以内的课程，并在每节课之间设置一定的间隔时段，最大程度调动房间和教练，并让你在休息时段和其他同学有交流的机会，这对他们保留老会员和吸引新会员很有帮助。

他们都有哪些销售话术？

别相信他们口中的价格：他们会告诉你年卡的会费比半年卡便宜多了，你应该试一试。年卡确实让每次消费单价便宜了，但需要办卡后消费次数达到一定程度才合算。你在办卡时最好考虑到自己的需求，次卡或月卡是不错的尝试。

每个销售员手里都有优惠额度。在讨价还价时你需要货比三家，他们见你信息掌握充分，有时会给你一个比竞争对手还要低的价格。如果你提出约上好友一起组团办卡，他们也会给你优惠。别被这些迷惑双眼。健身房还会想出其他赚钱的方法，降低服务标准是最为常见的，比如使用储衣柜和毛巾都需要额外收费，但这些不会在办卡之前就告知你。

另一种常见的话术出现在你享受免费的体能测试时——体能测试仪器会显示你的脂肪含量、体型、骨质等情况。但最终的测试结果往往显示你的身体虚或体脂肪含量过高——总之永远不会达标。机器的数据具有一定的参考价值，他们也不会真的在机器上动手脚，但整体评分标准上会有水分。他们也会欺负你不懂体能测试的内容，把你的问题严重化，促使你购买不必要的高价私教课程。

他们宣称的每使用一次器械都消毒，泳池每日换水……真能

做到吗？《北京市健身房安全管理规范》中对健身房的通风换气 and 器材消毒都做了明确规定：健身器械要做到每两小时消毒一次，每天不少于4次。但很多健身房都对此规定熟视无睹，更别提那些位于地下室的健身房，又闷又热，空气流动极差。

他们的游泳池是重灾区，很多健身房只是按照《游泳池给水排水设计规范》的要求，每天将池底的水抽一抽，然后补充一些新水。至于换整池的水，那要等到半年后。为保证细菌不超标，他们会加大氯粉和臭氧的投放量。水中氯含量过高，会刺激人的皮肤和眼睛，严重者会有过敏反应。

健身房潜在的健康隐患让你不是去健身，更像是“贱身”。在挑选健身房时，你应该询问并观察保洁人员的出现频率。你也可以自己测试一下池水的酸碱度（pH值），池水酸碱度应在 7 至 8 之间，pH值在 7 至 8 时，人体的感觉最为舒适。

健身房教练合同篇五

乙方：（承包方）_____

根据《xxx合同法》和相关法律法规等规定，为明确双方在工程承包中的权利、义务和责任，确保工程任务的全面完成，在自愿、*等、互利的原则下，经甲乙双方协商同意签订本合同。

第一条 工程概况

(三) 工程范

围：_____。

(四) 工程总造价：经双方确定本工程实行双包（包工包料），含框架及内外粉，门窗和水电安装，综合单价为500元每*方米，工程量为按实际收方结算，全部工程造价暂定为人民

币_____万元，大写_____。

第二条工程期限

根据双方协商工程期限自20____年5月20日起至20____年6月5日止。乙方必须在双方约定期限完成施工，超过期限则由乙方承担一切后果。因恶劣天气或自然灾害引起误工则工期顺延。

第三条工程质量

乙方根据甲方的要求进行施工，确保工程质量。

第四条工程价款结算

(一)本合同全部工程造价的结算按下列方式办理：

本合同的工程量是暂定数量，待甲乙双方共同校定后作为最终结算的依据。按实际签证结算。

(二)工程价款结算与拨付办法；第二层完工付第二层工程量的80%，第三层完工后付第三层工程量的100%，所有工程完工并经甲方验收合格后付清尾款。

第五条双方责任

(一)甲方责任

- 1、甲方应负责施工现场周边邻居关系协调，以保证施工材料、设备等能顺利进出场。
- 2、甲方应提供乙方施工所需的水、电接口。
- 3、工程竣工后，甲方应组织专门人员在_____日内进行验收。

(二) 乙方责任

- 1、乙方根据甲方的要求施工编制施工方案，并经甲方同意后施工。
- 2、乙方应按照双方约定的施工方案严格组织施工。
- 3、乙方应制定安全措施，加强对现场施工人员的安全教育，如发生事故应由乙方自行承担。
- 4、乙方应合理组织施工和机械车辆调配，保证工程按期完成。
- 5、乙方应服从甲方工地代表的统一指挥。

第六条合同纠纷

因履行本合同发生的一切争议，由当事人双方协商或调解解决，协商或调解不成，从以下两种方式中选择其中一种(在所选项下打，如选择仲裁方式，请注明具体仲裁委员会)。

- 1、提交_____仲裁委员会()
- 2、依法向人民法院起诉()

第七条附则

(一) 本合同自双方签字后生效，合同履行完毕后自行无效。

(二) 本合同如有未尽事宜，双方可以根据具体情况议定附加条款，以便共同遵守。

(三) 本合同正本甲、乙双方各执一份，副本应按相关法律法规的规定向有关部门签证备案。

第八条附加条款

甲方(公章): _____乙方(公章): _____

法定代表人(签字): _____法定代表人(签字): _____

_____年____月____日_____年____月____日

健身房教练合同篇六

甲方:

地址:

乙方:

身份证号码:

住址:

意向物业:

第一意向房源: 单元 室;

第二意向房源: 单元 室;

第三意向房源: 单元 室;

第四意向房源: 单元 室; 根据乙方自愿申请, 甲乙双方就乙方加入嘉鸿一品置业会有关事项达成以下协议, 共双方遵守:

一、 乙方为获取嘉鸿一品项目物业的优先购买权, 自愿申请加入嘉鸿一品置业会。

二、 乙方在签订本协议时已充分理解和认可嘉鸿一品置业会

入会须知，并自愿向甲方交纳会费万元整(小写：)，成为甲方的正式会员。

三、 乙方交纳的会费在购买嘉鸿一品项目物业时可转为购房款;在项目开盘前甲方应按月息 %计付乙方会费利息至开盘之日。

四、 乙方应保证本协议记载的联系方式的真实有效，甲方根据该联系方式履行相关通知义务时，如出现无法联系后果时，应视为甲方履行了通知义务。

五、 乙方放弃一期选房权时可转为二期会员，加入二期会员序列。乙方申请退会的应在项目开盘7个工作日后办理。

六、 乙方不得转让会员资格和项目未开盘前申请退会，如确需退会，只返还会费，但会费不计付利息。

七、 甲方在乙方交纳会费后，应为乙方办理嘉鸿一品置业会会员卡，甲方实行一员一卡制，一张会员卡只享有一套房屋购买权。

八、 本协议未尽事项，以甲方的入会须知为准，入会须知与本协议具有同等法律效力。

九、 本协议作为会员档案有甲方保管。

十一、 本协议双方签字且乙方交纳会费后生效。

甲方： 乙方：

年月日

健身房教练合同篇七

二、主办单位

^v^浙江省委宣传部、浙江省体育局、浙江省总工会

三、承办单位

^v^龙游县委宣传部、龙游县体育局、龙游县总工会、龙游县横山镇人民政府

四、参加单位

全省各县(市、区)创建20xx年体育强镇(乡)和先进街道(社区)单位，省级各类体育俱乐部，省级先进体育总会(体育社团)以及各社会团体组织，各市及县(市、区)工会。

五、竞赛分组

镇(街道)组：创建省级体育强镇(乡)和创建省级体育先进街道的单位参加；

社区组：创建省级体育先进社区、省级社区健身体育俱乐部的单位参加；

俱乐部组：创建省级各类体育俱乐部的单位参加；

社团组：创建省级先进体育总会、体育社团的单位以及各社会团体组织参加。

工会组：创建省星级职工体育俱乐部单位以及各市、县(市、区)工会组织参加。

六、参加办法

(一)每队限报10人，其中领队1人、教练1人，运动员8人(男4人,女4人);每名队员限报2个项目(团体赛除外);另可报驾驶员1名。

(二)运动员具有本县(市、区)户籍的居民或所属单位工作人员;

(四)参赛运动员须办理人身意外伤害保险，由派出单位负责。

七、活动内容及规则

(一)组合竞赛：精选莲种、采荷季节、结对挑藕、和谐登山

1. 精选莲种(2男2女)

(1)比赛场地：主会场

(2)比赛方法：参赛队员每人从桶里(桶里莲子和弹子混合)用筷子夹一颗莲子到碗里，夹一颗后就轮到下一个队员，可以循环轮动。在1分钟内夹最多者为胜。不可以连续夹2颗，连续夹2颗，第二颗不计成绩，夹的过程中莲子落地必须用筷子夹起来到碗里，不能用手直接捡起，用手直接捡起不计成绩。

2. 采荷季节(2男2女)

(1)比赛场地：主会场

(2)规则：每队派出2男2女四名队员，分别沿着荷花塘埂上跑，到四个采荷点盖荷花章后跑回终点，每个队盖齐4个章就可以，四名队员合计用时少的队名次列前。

3. 结对挑藕

(1)参赛人员：每队派2人上场(1男1女)

(2) 比赛场地：主会场

(3) 比赛方法：比赛赛道长20米。运动员站在起跑线上。起跑线上放置扁担、畚箕、2个10公斤重的沙袋(沙袋当藕)，比赛开始，运动员将沙袋放置畚箕内，挑起沙袋在各自的跑道跑，越过端线后移交给下一个队员挑回来，将沙袋、扁担、箩筐放置终点后指定区域。以用时多少计算成绩。用时少者为胜，按时间记名次，按名次记分。参赛队队员在起点线外准备。挑担移交给下一队员时挑担不能落地交接。比赛过程中只要有挑担落地的情况、干扰其他赛道的队员比赛，均视为犯规。并按落地次数对比赛用时给与增加，每次加1秒，干扰其他赛道的队员比赛取消比赛成绩。

4、和谐登山

(1) 参赛人员：每队派2人上场(1男1女)

(2) 比赛场地：登山赛道

(3) 比赛方法：沿登山赛道登山，起跑时男女必须手拉手，到终点时必须手拉手。没有手拉手不计成绩。用时少者名次前列。

(二) 场地团队比拼：传桶采莲

(1) 参赛人员：每队派8人上场(4男4女)

(2) 比赛场地：主会场

(3) 竞赛方法：赛道两头各一组，每组分四人自由组合，起点组手持五块“小地毯”，由第一名队员向前搭放“小地毯”，第四个队员不断地把身后的“小地毯”传给第一个队员，四人踩着“小地毯”前进20米，要求脚不能触地，待四人全部过界后另一组将接过“地毯”以同样的方式往回走，以最后1

名最先到达起点的为准，用时少者为胜。按时间记名次，按名次记分。按时间记名次，按名次记分。比赛过程中只要有脚触地的情况，均视为犯规。并按触地次数对比赛用时给与增加，每次加秒。

八、名次与奖励

(一)各项目均取前八名，按9、7、6、5、4、3、2、1计入团体总分。

(二)团体录取前八名，按各队所有队员参加各项目比赛得分总和多少排列名次。如团体总分相同，则按第一名多者名次列前，以此类推。

(三)大会给获得团体总分前八名的代表队颁发奖匾，各单项比赛前八名颁发获奖证书。

九、报名与报到

(一)请各参赛队于20xx年6月30日前将报名表报送至衢州市体育局群体处，并同时上报电子文本。联系人：程秀锋，电话：

(二)具体报到时间和地点另行通知。

十、经费

各代表队交通费用自理，住宿费每人100元，超编人员按照实际支出，其它费用由大会承担。

十一、未尽事宜，另行通知。

健身房教练合同篇八

今年8月8日是第_个全国“全民健身日”，组织开展好20__

年“全民健身日”活动，对加快本区群众体育事业全面、协调、可持续发展具有十分重要的意义。为切实做好20__年“全民健身日”活动的组织实施工作，使设立“全民健身日”的成果真正惠及全体人民，根据上海市体育局《关于开展20__年“全民健身日”活动的通知》要求，结合嘉定实际，现制定如下方案：

一、指导思想

以深入贯彻《上海市全民健身实施计划》《和上海市市民体育健身条例》为契机，以提高体育公共服务水平为主要内容，结合上海市体育大联赛的举办，通过整合资源，动员和引导社会力量广泛参与组织开展贴近生活、特色鲜明、方便参与、利民惠民的体育健身活动，不断提高广大人民群众主动参与健身的意识，激发人民群众的健身热情，在全社会形成崇尚健身、参与健身、支持和推动全民健身事业发展的良好氛围。

二、活动原则

一是突出主题。要紧紧围绕20__年“全民健身日”主题、全运主题和市民体育大联赛主题和嘉定区打造30分钟体育生活圈主题策划开展活动。

二是公共服务。以公共体育场馆免费开放为重点，完善各类公益健身惠民措施，真正使广大群众享受到健身的实惠。

三是广泛动员。充分发挥协会、体育俱乐部和健身团队等各类社会组织作用，形成协会搭台、自主参与、自我服务的市民健身新格局，推进全民健身活动社会化、长效化机制建立。

四是因地制宜。结合本地区、本行业和人群实际，开展便于参与、富有特色的活动。

三、活动主题

(一)活动主题:

美丽上海，人人运动，幸福生活。

(二)宣传口号:

天天运动 人人健康

我运动 我健康 我快乐

体育是民生 体育是精神 体育是文化

每天锻炼一小时 健康生活一辈子

5、融入体育 享受生活

6、全民行动 全民参与 全力打造嘉定区30分钟体育生活圈

四、活动时间

“8月8日”为全国集中组织开展“全民健身日”活动的时间，各街镇、社区、各单位结合实际，适当拓展“全民健身日”活动的时空范围，区体育局将在8月8日举办相关群体活动。

五、活动内容

(一)举办嘉定区“百队千人跳踢活动”

结合区年内重大活动和传统项目，8月8日当天，20__年全民健身日活动嘉定区百队千人系列赛跳踢比赛将继续在嘉定体育馆举行。

(二)开展“市民游泳达标活动”

结合暑期游泳场所开展，全民健身日期间，在嘉定体育馆游

泳池、普通小学游泳池、百姓游泳池等场所组织开展20__年全民健身日上海市民体育大联赛游泳达标(嘉定赛区)活动。

(三)开展“全民健身零距离志愿服务大行动”

结合嘉定区打造30分钟体育生活圈，在全民健身日期间，组织12个街镇的全民健身志愿服务团或指导员，深入村、社区、企事业单位等开展“20__年全民健身日嘉定区全民健身零距离志愿服务大行动”。通过为基层组织一次活动或展示、提供一次体质测试服务、开展一次培训或讲座、吸纳一批团队队员等形式，让全民健身发展成果更加零距离贴近百姓。各街镇开展活动期间需统一标识为“20__年全民健身日嘉定区全民健身零距离志愿服务大行动(__街镇__村(社区、单位))”。

同时，结合区、镇重大赛事活动，场所开放等工作，动员组织一批社会体育指导员或全民健身志愿者共同参与赛事活动等志愿服务工作。

(四)开展“百万市民投篮大行动”

通过区镇联动，全民健身日期间，在区级公共体育场馆及街镇各社区公共运动场继续开展“百万市民投篮大行动”嘉定区活动，丰富广大市民尤其青少年业余生活。采用自发参与和组织参与结合的方式，现场设立报名点。各活动点需统一标识为“20__年全民健身日上海市民体育大联赛百万市民投篮大行动(嘉定·__镇)，活动时间和地点需上报详实，以便统一宣传。

(五)开展“低碳健身一日行”倡议活动

通过区政府短信平台，在8月8日当天向区内机关工作人员发出“低碳健身，健康生活”倡议活动，鼓励更多的机关职工以步行、骑车等低碳健身方式出行，加入健身行列。

(六)发挥区体育总会、各单项体育协会、街镇、各类健身俱乐部、场馆等，广泛组织开展适合不同人群、不同年龄、具有地方和行业特色的全民健身科普宣传、咨询辅导、项目推广、交流展示以及比赛等活动。

健身房教练合同篇九

甲方：

乙方：

甲乙双方在平等互利的基础上，经充分友好协商，根据《民法通则》和《合同法》的有关规定，就甲方委托乙方对“广场项目”（以下简称：本项目）进行商业项目策划顾问及招商代理服务事宜达成以下协议，供双方共同遵守。

第一条 服务标的及合作方式、范围

- 1、标的名称：广场
- 2、标的地址：与交叉路口(西北角)
- 3、标的功能：规划功能包括：写字楼、公寓、商业裙房，本合同服务范围仅限于商场部分。
- 4、标的面积：商场面积约万平方米
- 5、标的开业时间：约为年月
- 6、本合同的顾问服务总共分为三大阶段，其中策划咨询阶段、招商执行阶段为主要服务内容，经营管理顾问服务为辅助内容，具体的工作内容和工作的详见各阶段服务内容。
- 7、合作方式：甲方指定乙方为该标的的独家策划招商代理。

乙方在项目策划方案的指导下，制定具体的产品包装和推广计划，拟定符合项目定位及经营的招租方案，为甲方提供项目营销及招商策划；在项目产品招商期间深入跟进项目营销及招商策略，组建招商团队，为甲方提供招商代理服务；根据招商进度，针对项目后期的商业运营提供科学合理的管理策划方案与建议。

第二条策划咨询服务内容

一、策划咨询阶段工作内容

1) 商业物业业态调查：业态规模与结构、功能规划、商家组合、租赁经营模式、租赁政策、人流表现、经营管理模式以及状况与趋向、物业外观与户外广告经营状况等。

2) 商业价格及促销策略调查：物业租金价格市场行情、价格构成、促销手段、租金减免方案、租金递增策略、商家扶持办法等。

3) 城市(区域)民生状况及行为习惯调查：收入与日常支出状况、消费模式与习惯消费结构、娱乐休闲习惯与喜好、消费潜力与趋向等。

4) 城市(区域)媒介及推广环境调查：媒介力量状态与价格、推广渠道挖掘、推广模式现状、市民接受状况、广告表现方式、线下广告状况及价格等。

二、项目可行性分析

1) 在充分调研市场的基础上，通过对本项目主体功能经营的定位、面积比例、投资规模、收益分析和经济分析，进行多方面的比较和分析，从而确定项目总体经营方向和策略，提出符合甲方整体利益最大化的对策和意见。

2) 项目招商方向定位及依据：在已确认的可行性分析的基础上，根据总体经营策略，对投资项目进行进一步的市场细分、市场定位，并对各分项功能区的有关经济技术问题提供专业咨询建议。

三、项目招商策划

1) 项目招商定位及策略详细阐述。

2) 平面布局及商业功能规划。

3) 人流导向及配套功能规划。

4) 项目租赁价格分析与定位。

5) 项目租赁价值及收益评估。

6) 招商客户群定位。

7) 初步招商资料及文件编订。

四、项目推广策划

1) 项目形象定位(描述)及推广定位及策略详细阐述。

2) 广告策略及模式计划。

3) 推广阶段、目标、原则、手段及内容拟订。

4) 媒介分析、媒介策略及媒介计划。

5) 项目形象识别系统(vis)平面创意表现。

五、项目经营管理辅助内容

- 1) 经营管理定位阐述。
- 2) 经营管理模式、目标、方案及流程设计。
- 3) 管理岗位职能规划。
- 4) 行政管理制度目录。

第三条招商执行阶段工作内容

一、招商团队管理及招商实施执行工作：

- 1) 制定该项目招商人员编制方案，组建项目小组、开展严格有效的招商培训。
- 2) 派驻招商小组，负责执行具体的招商工作，包括但不限于销控表的管理，根据实际情况调配资源，保证每日有足够的招商人员在岗，按时提交招商进度，实时进行市场调查，对项目商业规划及建筑设计、业态布局、物业配套、景观设计等提供专业意见等。
- 3) 向甲方反映客户的要求、条件，促成客户与甲方签署租赁合同。

二、招商策划细则规划工作：

- 1) 根据策划方案制定具体的项目招商计划及价格政策，对营销推广、招商策略、招商组织及招商部署进行总体规划。

健身房教练合同篇十

相关合同

最新淘宝店转让合同书范本【通用版

最新诊所转让协议书范本【通用版】

淘宝店铺转让协议书范本【最新版】

汽车美容店转让合同2022范文

网吧转让协议模板2022【最新版】

甜品店转让合同2022范文

奶茶店转让合同2022范文

面包店转让合同2022范文

火锅店转让合同2022范文

律师定制《店铺转让合同》