

2023年健身专业实践 健身房主管工作计划 (精选10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

健身专业实践篇一

外场工作中最基本最常用的就是主动开发，外出扫楼（主要应以一些商务楼盘为主）

d□自己做好会谈的内容记录并写好每日工作报表。

由于现在整个xx小区楼盘众多，各店可以根据自身所辖区域做一个前期的市场调查，将一些新、老中高档楼盘的基本情况做一下统计（楼盘名称、地址、所属物业公司等资料）。然后于一周前确定好下周将开展工作的小区楼盘，由会籍顾问、销售经理或主管前往与该小区物业公司的具体负责人良好的沟通（明确说明来意、具体了解该物业公司的需求）。可以分为二种工作形式：

a□物业公司沟通情况不错，我们可以进入小区在其主要通道和中心绿地等人员较集中的区域进行为期一周或仅周六、日二天的定点设摊咨询，其中穿行dm的派送和vip调查表的工作以此做好宣传健身中心、发展新会员的工作。具体工作安排和小区楼盘的分配步署按健身中心人员配备等实际情况进行（每周每一个小区安排专人3—4人进行工作或以小组团队进行工作），在小区楼盘中进行工作，尤其以周六、周日二天为工作重点。进入小区定点开发其实就是将一个内场工作小组搬进了小区，进行现场接待和接受现场咨询，也就是一个

名副其实的流动型内场。

b□物业公司沟通情况不理想，上述工作性质未得到许可。我们应该将无法进入设摊工作的小区楼盘内部的住户情况了解清楚（门牌号码），在获得这些信息后，我们以邀请信函的形式通过邮寄或直接由会籍顾问投递的'方式把我们健身中心的情况介绍给每一户家庭（通过信函才会提高客人真正地阅读率，才会让客人真正了解到我们的健身中心，才会有可能提高我们健身中心日益减少的访客量，增加销售额）。

dm□宣传单张）的派送有两中情况：一种是流动型的工作，会籍顾问无固定地点工作，最好在以健身中心为圆心步行500米的方圆地区为工作重点进行派送；另一种就是定点型的派送，由销售经理或主管规定一地区为派送点，会籍顾问则在指定的地点进行派送（建议主要以健身中心的门口为宜，因为在派送过程中会籍顾问便于将有意向的客户带至健身中心参观）。

派送dm是最简单的外场工作，虽然成效不会很大但可以从这个方面做到对健身中心的宣传工作，使我们健身中心的品牌更加深入人心！所以派送dm是必不可少的外场工作！

在公司内有统一的vip会员招募的问卷调查表，通过这样的一个市场调查我们可以从中了解和得知大部分客人对选择健身中心存在着何种心态；可以以此分析和判断得出目前市场需要怎样的健身中心（不足的没有的地方，我们有能力的就可以改进）；除此之外做vip是为了从另一个渠道获得更多的客户资料，这样有利于会籍顾问日后的再跟踪、联系，有利于开发出新的会员和提高访客数量！工作形式与派送dm相一致，与派送dm可以结合进行。

健身专业实践篇二

为全面落实《全民健身条例》，进一步发展全民健身事业，广泛深入开展全民健身运动，提高全县人民身体素质和健康水平，根据□xxx关于印发全民健身计划(20xx-20xx年)的通知》、《省人民政府关于印发省全民健身实施计划(20xx-20xx年)的通知》和《市人民政府关于印发市全民健身实施计划(20xx-20xx年)的通知》，结合我县实际，制定本实施计划。

深入贯彻落实科学发展观，坚持体育事业公益性，以满足群众日益增长的体育文化需求为出发点，把提高全县人民健康素质和生活质量作为根本任务，大力倡导“人人热爱体育，全民健身强体”理念，优化群众体育事业发展环境，广泛开展全民健身运动，不断提高全县人民群众身体素质、健康水平和生活质量，促进人的全面发展和社会和谐、文明进步。

到20xx年，初步建立与我县发展水平相协调的覆盖城乡、组织完善、设施齐全、活动丰富、指导有力、能基本满足广大群众体育健身需求的全民健身服务体系，全县城乡居民体育健身意识进一步增强，全民健身氛围更加浓厚，参加体育锻炼人数显著增加，人民群众的身体素质明显提高。

1. 经常参加体育锻炼人数显著增加。城乡居民体育健身意识和科学健身素养普遍增强，体育健身成为更多人的生活方式。经常参加体育锻炼的人数达到40%以上，每周参加体育锻炼活动不少于3次、每次不少于30分钟、锻炼强度中等以上的人数比例达到35%以上，其中16岁以上(不含在校学生)的城镇居民达到20%以上，农村居民达到10%以上。学生在校期间每天至少参加1小时的体育锻炼活动，农民、职工、妇女、青少年、老年人、残疾人等各类人群参加体育锻炼人数比例明显提高。

2. 城乡居民身体健康素质明显提高。城乡居民《国民体质监

测标准》合格率达到90%以上;在校学生90%以上达到《国家学生体质健康标准》基本要求,其中达到优秀标准的人数比例超过20%,身体形态、身体机能和身体素质明显改善和提高。

3. 公共体育基础设施更加完善。建成县全民健身活动中心、全民健身主题公园;全县70%乡镇(街道)建设全民健身活动中心,重点搞好中心镇、中心村全民健身设施建设,农民体育健身工程覆盖率90%以上,加大各类公共体育设施开放力度,人均体育场地面积达到或超过全国平均水平,使更大范围群众能够享受到全民健身工程建设带来的便利。

5. 全民健身活动内容更加丰富。按照每天有健身,每月有活动,每季有品牌,每年有综合性运动会的总体思路,广泛开展各类体育活动。每年至少举办一次全县中小学体育运动会,定期举办群众体育大会、机关运动会或农民运动会等系列赛事;积极组队参加全国、全省、全市体育大会等重大比赛,并争取取得运动成绩和精神文明双丰收;积极开展农村体育比赛和活动,加快发展农村体育;打造“一乡镇(街道)一品”的全民健身主题活动;积极开展少数民族体育,老年人、残疾人等综合性运动会和单项体育比赛活动,推进全民健身活动深入开展。

6. 社会体育指导员队伍不断壮大。继续加大社会体育指导员培训工作,加强管理,提高质量。进一步完善《社会体育指导员管理系统》数据库,推进社会体育指导员工作规范化管理和信息化建设。建立完善社会指导员工作表彰激励制度。社会体育指导员队伍组织化程度明显提高。建立起志愿服务长效机制,切实发挥社会体育指导员在引领、组织、指导群众科学健身中的作用。

健身专业实践篇三

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。

健身专业实践篇四

健身房的以后的经营的路线确定，比如说做大众化的健身房还是中高档的（做大众化的卡价格比较便宜，会员量相对比较多，要求健身房.....

1、 所在地健身市场的成熟和消费者的消费能力

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

3、 健身房的地理位置是至关重要的，选址要注意的，健身房的楼下要有足够多的车位。大型健身房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。最好健身房的旁边会有高档的主宅区以及一个够大的停车场。

4、 在一家大型健身房的启动之前就应该确定好健身房的管理人员及主人员，大型的专业健身健身房的管理单靠健身房的投资人是无法妥善管理的，必须分派管理。以及健身房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、 健身健身房的器械品牌的选择也是非常重要的，器械的选择要注意以下几点。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、 健身房的管理模式的选择，在北京、上海等大型健身房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健身房管理经理。

练人员的选择，对于一家刚开业的健身房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。

a□系统部（管理部）系统部负责整个健身房的操作管理

b□内务部 内务部负责健身房的内务管理，及财务管理

c□教练部 里边有有氧教练和器械教练两类有氧教练负责健身房的有氧操类管理

d□会籍部 负责健身房的宣传售卡及会员的售后服务

e□服务部 会员在健身房的服务包括：前台，吧台都需要服务人员

f□* 负责整个健身房的内部清洁

1，健身房里最重要的人员就是健身教练，健身教练分为器械和有氧两类。

目前做器械教练的人蛮多，但实际能说的上专业教练得很少。所以招聘器械教练的话，设定几样要求。

a□有国家或者国际专业的认证机构认证的教练证书，这至少说明此教练有受过专业的培训。

b□有两年以上的工作经验，或者一年以上的大型健身房的经

验。保证有足够的经验。

c□个人形象的好坏也会给健身房的带来很大的影响。

d□电脑的操作能力是必须的

2、会籍部是负责销售的，在内在外形象都很注重。

a□有一定销售经验口才好是最重要的

b□没有健身方面的知识没关系，可以由教练主管去培训。但必须在健身房开始营业之前完成。会籍主管必须要有大型健身健身房的工作经验，这样能够保证在操作过程中遇到问题的时候去有效的解决。

3、服务部的前台接待的要求形象要好个人素质要高。吧台人员要求有一定的酒店管理经验

1、教练部要求教练主管制作健身房的规章制度，器械的管理及维修维护的方案，会员训练服务的流程，训练计划的编排。器械的如何的编排合理如何摆放，怎么样安排训练及如何合理的编排训练计划。教练人员的工作安排，团体课安排。

2、会籍部要求会籍主管具体的销售方案的制作，工作时间的安排。

3、服务部的具体的情况具体的安排

4、以上几样都需要在健身房开业之前完成，所以健身房在启动之前就需要招聘各个部门的主管，因为可以协助管理配合以后的工作，工作人员招聘管理及培训。

器械教练主要分为几个类别，

普通器械教练的工作范围包括；

每天7-8小时的上班时时间，其中有包括值班的时间。如果有增加请按照你自己工资计算出每个小时的工作费用计算加班费。教练上班时的工作内容有，一是检查器械的是否有损坏，或者螺丝有没有松动，有的话请做好登记及维修，并报告教练主管。在有健身会员的时候主动给与指导。当会员在做一些需要保护的时动作的时候请给与保护。如在没有会员需要指导的时候，要在器械去内巡场。注意会员的训练动作是否正确，又错误及时给与指导改正。

健身教练主管的待遇，

2、有一年以上的教练主管经验的有好的管理经验
的2500/3000

3、有多年管理经验的教练主管，有好的管理模式的2500/4000

教练主管的工作范围；对于器械的管理主要有两样，一是对器械的使用安排，二、器械的维修护理。对于服务的管理，如何统一安排健身会员训练，如何统一安排教练指导健身。

对于团体课程的编排。会员训练动作的统一安排及健身计划表格的制作。包括所有健身教练人员的管理工作。

1、器械训练是一家健身房的最重要的一点，也是投资的重点部位。器械是健身房的硬件设施，健身教练是健身房的软件设施，这两个缺一不可。要求器械具备很好的使用效果。

3、在运动完的时候需要一个可以休息的地方，那我们就可以在健身房里边设一个比较大的休闲区，内部可以供应，各种饮料、水果盘、（黄瓜、苹果、西红柿、香蕉、??）各种健康的水果、还可以供应健身饮料这一块做的好的话利润达

到200%-300%、一个运动服专卖点（里边包括运动服装运动鞋，跆拳道服、健身手套、运动毛巾）其实就像在把休闲茶吧和健身健身房合开一样，但两者相补相成动静结合。

4、如果资金允许的话，可以考虑在健身房内部增加一些新兴的运动项目，例如室内攀岩、壁球、室内篮球（半场的跟壁球场地差不多大，三人一组玩篮球在消费人群里有很好的缘）篮球投资小玩的人也多，还可以组织活动。

健身房里边包括：

1、健身器械区，特点是面积要大视觉效果要好，高度有4米以上，通风效果要好，能在不开排风扇的情况下空气能够自动流通为最佳，面积要求在800至1000*方。

6、动感单车房，靠窗，面积要求在100*方左右

8、办公室等

整体面积在最高估计在3000*方左右。

健身房的档次决定健身房的投资金额，例如我们要做的是一家中高档次的健身健身房，那么我们按照目前市场的投资估计是在200-300万之间。那么作为投资者关心的就是成本的回收效率，回收的效率直接跟年卡的定位相关，一家健身房的开业期间的促销肯定会有个优惠期间。在优惠期间的我们做的目标是做旺人气，人气越旺对健身房以后发展会越来越顺利。

促销期间的卡价要在固定年卡的9折范围以内，原因卡价下调很容易但回调就很困难。比如年卡定位在2180左右。假设投资金额为250万，那我健身房的促销时间持续两个月，在促销期间我们需要做到的业绩应该定位为300张年卡。那么在前两个月的活动期间我们可以收回40-50万。那么有两百个固定会员的，做好销售人员的管理。每个月的销售业绩定位为20-30万，

以预期的销售额不计算健身房持续经费，可以在一年内收回成本。但是健身健身房也有高峰期和低峰期，但内部装中央空调就可以减少带来的影响。

健身专业实践篇五

训练顺序：1. 平卧推举(大重量，四组，每组8-12次，如果你尽最大努力能够做到的次数小于8次说明重量太重，大于12次说明重量太轻，需要调整，后面我就不再赘述了)--2. 单周：上斜推举(大重量，四组);双周：双杠臂屈伸(可加重，四组)--3. 单周：平卧飞鸟(四组);双周：夹胸(四组)

第二天：练背

训练计划：1. 单周：颈后引体向上(可加重，四组);双周：颈前引体向上(可加重，四组)--2. 单周：站姿划船(大重量，四组);双周：硬拉(大重量，四组)--3. 单周：胸前提拉(四组);双周：耸肩(四组)

第三天：练腿

训练计划：1. 深蹲(可超体重一倍以上，四组)--2. 俯卧腿弯举(不少于1/2体重，四组)--3. 踮立(四组)

第四天：练肱三头肌

训练计划：1. 窄卧推(大重量，四组)--2. 单周：站姿肘下压(四组);双周：仰卧臂屈伸(四组)--3. 俯立臂屈伸(四组)

第五天：练肱二头肌

训练计划：1. 站姿臂弯举(大重量，四组)--2. 单周：正握单臂弯举(四组);双周：反握单臂弯举(四组)--3. 单周：卷棒(四组);双周：牧师椅双臂弯举(四组)

第六天：练肩

训练计划：1. 颈前推举(四组)--2. 颈后推举(四组)--3. 站立飞鸟(四组)--4. 俯立飞鸟(四组)

第七天：减脂

训练计划：1. 仰卧起坐(六组)--2. 仰卧举腿(六组)--3. 慢跑(中速不允许减速，30分钟)

按照上面的训练计划，每七天算一个轮回，每训练七天就休息两天，当然也可以四天休息一天，但是训练顺序不能打乱，每天训练60-90分钟，开始的重量和强度可以小一点，但是每天、每阶段都要有所突破。每个训练动作组与组之间的休息时间不能超过一分半钟，一般一分钟最适中，冲击大重量时可以休息2-3分钟，按照这种方法坚持训练，一个星期就可以看见效果，一个月后进步会变慢，坚持一年基本就能达到楼主满意的程度。

健身专业实践篇六

1、项目背景

这几年的研究调查表明，大学生体质健康状况不容乐观，例如体质下降，容易生病等。这不仅影响了大学生当前的学*，而且也对他们未来所从事的事业产生了不可忽视的影响。尤其是这几年nba[]英超等体育活动的风靡，激发了大学生在竞技场上一展风采的愿望。当下大学生希望通过体育锻炼来增强体质。然而，学校提供的锻炼设施较为陈旧，且目前市场上健身房的收费标准往往超出了大学生的承受能力，因此，开办一间针对大学生的健身房具有明朗的前景。

结合福州高校学生健身房匮乏的现状，拟选取大学城作为创业的起点，凭借大学城庞大的学生群体及在体能教育方面的

优势，可以预见我们拥有庞大的市场空间和发展空间。

1、项目介绍

我们计划成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附*大学的大学生为主，以及附*周围的社会上的顾客。项目前期打算先租赁一间大仓库，地点选在地价相对较低的地段。相关配套设施有：跑步机5台、五人综合训练器1台、坐式蹬腿训练器1台、坐式胸肌推举训练器1台、下斜举重床1台、臂力训练器2台、乒乓球台、桌球台、桌游设备等。

2、项目的经营

形势分析：前期因为设施有限，并且知名度不高，顾客对我们的认知度不高。

相应对策：我们必须先把握住每个进来的顾客，前期我们打算为每个来光顾的顾客量身定制健身方案，争取每个顾客都有专门的教练手把手的指导与训练。在顾客中留下好的口碑、好的形象，通过顾客的口碑相传，打开我们在大学城的市场，使我们能够站稳脚跟。后期发展壮大之后，首先进行面积上的扩展，设备的更新和新设备的引进，专业教练的人员数量增加。并且有可能发展成为全国唯一一家针对大学生的专业健身连锁店。

3、项目优势

大学城附*没有一个设备齐全、价格适合大学生的健身房。并且即使有也没有一个主要针对大学生人群的专业化的健身团队。现代社会对良好身体素质的需要，要求我们迫切改变自己，提高自己的身体素质。初中高中我们迫于学业压力锻炼的机会和时间都很少，大学的时间是很充足的并且我们处于一个从学校走向社会的转折。有一个良好的体魄对于我们走向社会、走向职场都有很大的帮助。现在很多的职业面试都

是先看外表。俗语也有说：好的身体是革命的本钱。所以，加强锻炼，增强身体素质是现代大学生的需求。这是一个正在增长的新兴社会需求。

4、团队优势

我们团队自己拥有有体育专业的学生、专业化的健身知识，优良的管理和营销策略以及对于事业的热忱。

1、市场调查与行业分析

大学生，一群永远走在时尚和思潮前面的人，随着我国经济的发展，健身这个及健康又时尚的行业越来越流行了，大学生自然不会落后。

健身专业实践篇七

认真贯彻《学校体育工作条例》和《中共中央、国务院关于加强青少年体育增强青少年体质的意见》，积极落实体育与健身课程标准以及国家学生体质健康标准的要求，以“健康第一”为指导思想，抓实我校体育教学和课余竞训工作，切实提高全校学生的身心健康，努力使学校体育工作迈上新台阶，健身工作计划。

二、主要工作

1、以强化课堂教学常规为抓手，切实有效提高我校体育与健身课课堂教学的有效性，促进学生身心健康。

2、以课程标准和上海市高中体育与健身学习评价方案（征求意见稿）为依据，制定完善我校高中三个学段学期教学计划、单元教学计划、课时计划，工作计划《健身工作计划》。

3、继续认真开展校本教研活动，以课堂教学研究和教师专业

知识技能发展为主线，提高组内教师的教学能力和专业水平。

4、组织参加2009年上海市中青年教师教学评比活动。

5、完成2009学年国家学生体质健康标准数据的测试、汇总、上报工作。

6、加强教研组教科研活动的氛围，提高全组参与教科研活动的意识和能力，努力以教科研促进教育教学工作。

7、进一步抓好课余竞训工作，规范管理、科学施训，精心组织参加市区级各级各类体育竞赛。

8、加强学校的群体性体育活动，组织好校秋季田径运动会，大力开展小型、多样的体育竞赛和活动，提高全校学生参与健身锻炼的积极性。

健身专业实践篇八

20xx年x月x日-x月x日

XXX

时间飞逝，还有两年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际体育中地位的不断上升，以及在我国加入世界体育组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们体育专业的学生们来说，或对于作为将来从事体育方面工作的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次我有了一个很好的机会就是去娱乐健身健身房实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技

能和专业知 识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

健身专业实践篇九

20xx年x月x日-x月x日

XXX

一个学期的学习任务已经结束了，走出考场的那一刻能够心情坦然，体味在我所热爱的大学里用知识充实脑海的愉悦和欣慰。但是，将课本上的知识记在心里装进脑袋就算大功告成了吗？不是的。多年来在学校受到的教育告诉我实践出真知的道理。学生在学校里学到丰富的理论知识，但在实践和尝试运用方面却还是空白。理论知识再丰富，装在心里，得不到发挥和具体的运用，就还是水中之月镜中之花，是虚的，不能让人感受到它实际的价值。考试结束后学校要求学生进行暑期社会实践。毋庸置疑，这是一个锻炼能力的绝好机会，我决不能浪费它。

开始实习之前我想，虽然不能完成一系列各种各样的会计工作，但在学校已经经历了平日里练习和考试的历练，最基本的知识应该还能够自如运用。想到这些，我的心已经禁不住怦怦地撞击胸膛了，心中涌起难耐的激动。

放假后我没有多做休息，就迫不及待地开始寻找可以进行实习的单位。这当中自然是有很多的困难的，经济危机的大形势下，数不清的人才被闲置着，我一个小小的大一在校学生，在人才济济的经济市场中只如一粒微尘而已。

经历了一星期的辛苦奔波，终于找到了一家健身房，当健身房的负责人点头表示同意的时候，我感到由衷的快乐。但负责人也明明白白地向我表示，我是大一的在校生，没有任何工作经验可言，所能够负责的健身工作是极其有限的，同意我在此实习锻炼是有条件的，不可挑肥拣瘦，要手脚麻利勤快些，例如一些伸手可做的日常卫生工作要负责。领导的话说的是相当委婉的，意思却很明白。我小部分的工作是做健身教练，可能连健身教练的助理都还算不得，更多的工作是做巡场的工作人员或小小的清洁工。这是一件不免令人感到悲哀的事情，可也是绝对的事实。我的心情稍稍的沉了一下，接着便很快地恢复过来。来之前，我已经做好了这样的准备，听到这些话，我也不感到太多的意外。专业知识才学了只是皮毛而已，就想被委以重任，这无论如何是行不通的。忽略自己的真实能力范围一味地追求被重视并被委以不切实际的重任，最后只能成就一个荒唐的结局。在任何时候都要坚持一种务实的精神，根据自己的实际能力把自己放在一个合适的位置，不虚夸，不浮漂，在自己能力所及的范围内做好自己能做好的工作，这才是真正实现了自己的价值。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但这种真实而新鲜的体验还是使我颇感兴奋。在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，像这样把自己所掌握的知识正确有用地运用到真实的工作当中是第一次。这让我感到在学校学习的那些书本上的知识也是鲜活而生动的，不单单是枯燥无味用来考试的知识点。可在实践中我也遇到了一些没有想到的困难。学校学习的专业知识我已经较为全面地掌握，本以为到了健身房能够应付得来，但是却没有想象中的那么容易。平时在学校里的健身房就教教别人怎么练习肌肉，保护会员做大重量健身就可以，但在实际工作中，一个小细节错误就要承担责任的。在岗位上，个人的工作成果汇总起来就是整个单位的工作成果。一个单位的工作成果和绩效关系到单位的荣誉和今后的发展。质量是企业的生命，质量不行，一切都是空谈，企业也会在竞争的浪潮中失败。健身教练工作是同样的道理，工作失去了安全，脱离了真实，即使拥有再高的能力再渊博的

健身知识也是没有用的。因此，在工作中，每一个环节都不能出错。这种要求的严谨性和必要性是我在课堂上感受不到的。这种出自内心的体会，这种发自内心面对一份工作的真诚和严谨只有在真正参与工作的过程中才可以体会到。招聘会上，总可以看到“有经验者优先”的鲜明字眼，现在看来，这些要求是不无道理的。有着丰富工作经验的公司领导们对进入公司工作的人才提出这样的要求不单单是希望招聘到的人才可以立即有效地投入工作，更在于有了一定工作经验的员工在工作时会更加懂得为公司工作的含义和责任。初生牛犊不怕虎，精神固然可贵，但这“老虎”也不是随随便便惹着玩儿的，一个人的失败可以用爬起来从头再来进行补救，甚至多了一份经验，长了个记性，对自身反倒有不少的好处。可单位与个人不同，单位作为一个机构，一个需要不断发展的团体，与“老虎”进行较量的经验是多余的，因为一次错误而错过了公司发展的大好时机，再想补救，为时晚矣。领导者提出这样的要求来选拔人才是有道理的。为了达到这样的要求，学生就要在学校得到更好更有效的培养。有了这样的认识，我也对自己专业知识的学习有了更清晰明确的方向。在学习中更注重准确，不轻视，不儿戏，不仅仅把它作为练习来练习，在学习的过程中想想在实际工作中的相似情形，让学习的内容变的深刻，变的鲜活。

实践过程中我也认识到了在学校学习的不全面。学校的教学内容是有限的，不可能把在实际工作中会遇到的情形全部包括。这就要求我们在 学习时注意知识的延伸和拓展，不仅要深，还要全。要多做实例练习，尽量扩大自己的视野，不做知识界的井底之蛙。健身这个行业，是时代发展的产物。随着经济发展，全民健身运动的开展，人们健身意识越来越强。作为健身教练的我来说，需要具备运动生理学、运动营养学、解剖学等方面知识，还要有丰富的指导工作经验，能够针对不同训练水平、不同体质、不同健身目标的客户实施个性化服务。通过实习前的培训，我认为在以后的工作中，要做到以下几点：

首先，要善于不断“充电”。任何知识都是在不断更新的，健身行业也不例外。健身教练，其最重要的职责就是帮助顾客获得健康，来健身的顾客需要的是科学的健身指导，并以此获得身体的健康。因此，健身教练应该具有比较专业的人体解剖、生理、医学、营养和运动技能知识，还应懂得心理学。所以，健身教练要不断学习。此外，英语的学习不能放松，因为健身行业比较先进的东西都是从国外引进，经营理念和运动数据也都来自国外，直接看英文资料要比看翻译过来的中文资料，方便快捷得多。

第二，要懂得因材施教。会员分为好几种类型。有的会员属逻辑型，要给他摆出各种数据，例如每次练几组，每组多少次，也许他未必听得懂，但他们觉得有数据练起来特别兴奋。有的会员属浪漫型，就要用浪漫的教学法。比如让他想象自己像个气球，跑步时脂肪在燃烧，而数据就没用。还有一种会员是学习型的，教练说什么都要用笔记下来，希望回去能自己锻炼。这对自己是一种提高，对会员更是一种财富。

健身专业实践篇十

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。

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，服务的水平要求高。器械的品质的要求也要高一点。）

3、俱乐部的地理位路是至关重要的，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，器械的选择要注意以下几点。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。教练形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。

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。

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。

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。

健康和教育消费投入正在不断的增长，相对于欧洲的老齡化，中国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。

所以必须要尊重中国的文化，不断的探索新的赢利模式，比如中国人肥胖的并不多，来俱乐部健身的人群20%减肥，30%左右则是增重，同时社交也是中国人去健身房的一个需要，中国的健身房使用的高峰时间是在晚上，而不像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。目前中国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，在中国有十三亿的人口，可是却只拥有1480家的俱乐部，中国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。

中国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。

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己，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平，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。