

最新会籍顾问月总结(模板5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

会籍顾问月总结篇一

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，这一点缺一不可。

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。

一. 外场派单辞

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。

外场派单辞尽供参考

“这位先生你好，打扰一下，我是帝邦健身 的会籍顾问，我们会所是新开业不久的，就在这（那边），美景欣城的二楼，很方便，我们会所近2000平米，我们的主要健身 器械都是美国的，很先进，我们是很专业的健身 会所，请了解一下，这是我们的宣传资料，这些资料都是实景拍摄的，环境还是好的。现在咱们的生活水平也提高了，通过健身 ，可以提高我们的生活质量和生命质量，我们的健身 器械很好，美国的，还有乒乓球和xxx克，你健身 完了还可以娱乐一下，都是免费的，还可以免费的洗澡，饮料呀等等。这是58元体验卡，赠送你一张，你可以过来体验一下，叫我小张吧，后面有我的电话，来之前打电话给我，我会提前安排教练的。先生你好，你留个电话给我吧，也许你工作比较忙，留个电话便于我跟你联系，好的谢谢。（如果对方总是拒绝，“对不起，打扰了，祝你开心，有机会再过来”） 【健身会所会籍顾问培训资料(2)】正文开始：

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。

二. 内场导览辞

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。这里是有氧区，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，主要是有氧运动，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xxx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？

3. 您喜欢操科还是器械？ 4. 您的健身 目的是什么？

5. 您一周能来几次？

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。

会籍顾问：我们这里还是很近的。我们这里交通还是方便的。
2. 您以前锻炼过吗？

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□xxx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

会籍顾问：您的健身目的是？

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。

会籍顾问日常接触25问

（被问） 1、年卡多少钱啊？

回答：先生（小姐）我先带您看看环境，然后在您做详细报价，你看好吗？

回答：只要您可以按照教练帮您制定的健身方案来锻炼，在结合饮食，一定没有问题的

回答：问客人想练这种操课，出于什么样的目的，然后从健身目的展开销售

回答：没有关系的，您加入我们后，您可以马上不开卡，等您做好心理的时候，您在来练，同时我觉得既然你都来健身俱乐部就马上始吧，这样你会更快的看到自己的健身效果，（如果客人想减脂）那时你的身材会非常的好，穿起衣服来会有多漂亮啊（添加编梦技巧）

回答：很抱歉，我们的健身卡是专卡专用的，以只能您一

会籍顾问岗位职责

（来访时需配合客服在前台做好登记，根据会员的特征及需要引导会员选择适合的锻炼及卡种）

4、保持与入会会员的联系，不断根据记载的来访资料进行跟踪服务及电话回访，以进一步热忱，全面的介绍，提高来访者入会的热情，了解该访客真正的需要健身的目的。

1. 所有的访客都由内场会籍顾问接待。
2. 来宾来访时会籍顾问需配合前台引导访客做入场登记。
3. 接内场访客，会籍顾问不得随意在前台周围走动，不得影响会员出入，不得在前台大声喧哗，保证前台正常工作。
(会籍不得私自进入前台)

1. 所有卡种的优惠申请办理需经理签字方可生效。
2. 未经签字申请允许不得私下卖优惠，低价格或赠送，遵守公司所制定的活动项目及卡种制度。
3. 会籍顾问有责任向新入会会员诠释会所相关章程及制度，和会员建立良好友善的关系。
4. 严禁抢单，争单，串单，拼单。
5. 交叉的单子，根据服务跟进的优先负责会籍。

办公室及公共场所要做到干净整洁。

员工签名：

会籍顾问月总结篇二

查
报
告

调查者姓名：元玉娇 20xx年8月19日

对现阶段健身会籍顾问工作难度的调查和研究

一，调查背景：

暑假里学校为了让同学更好的贯彻“中央宣传部、教育部关于加强高等学校思想政治理论课教学的通知精神和落实我院思想政治理论课实践教学计划”基础教学部决定并报学校批准，决定组织我院2011级全体学生于今年暑假期间进行《xxx思想和中国特色社会主义理论体系概论》课社会实践活动。因而我找到一份实践的工作。正好是在一家健身俱乐部做会籍顾问，感觉工作难度有点大，但是这份工作也可以很好地锻炼人。在参加工作的过程中发现了健身会籍顾问常遇到的一系列问题及难度。我觉得研究一下这个问题对于健身事业的发展有很大的帮助，同时也可以更好地帮助会籍顾问加大自己的“成单”几率。

所谓的健身会籍顾问，其实就是健身中心里的是销售人员。在我们俱乐部分为内外场的。外场比较辛苦，就是先做外展，也就是作为的发传单要电话号码，发传单不是重要的，关键的在于要来有用的电话号码，然后回到办公室再打电话，约顾客。之后就是，带客参观，介绍俱乐部，发展其入会，维护客户和俱乐部之间的关系。这是一个会籍顾问所做的最完整的系统工作。

…… …… 余下全文

会籍顾问月总结篇三

早就想总结一下了，也许一直没有进步就是因为没有停下来思考总结。我也算是完整的经历了一个健身房的销售过程吧，试着写一写总结，给这段工作画个句号吧。从这份工作里边得到一些什么教训。

健身房的会籍销售工作从预售开始，怎么样做好预售呢？

解，可以打代号的电话”，然后把自己的手机号在哪里指给

客人看。

留电话

如果客户有兴趣，一定要千方百计的留下客户的电话和名字，一定要是全名，标注下来客人的大概年龄，还有体貌特征之类的，最好是能给客户拍照，或者是拍个合影都行，然后记录下日期，晚上回家以后一定要把客户的资料整理好，然后保存好，这些都是以后开始销售的财富。

怎样得到客户电话？

这样做个两三天，然后改成9点多去守到晚上11点吧，接着蹲守几天，然后摸透人多的时间段。还是老原则，甭管是大爷大妈还是附近的小商小贩，每一个碰到的人都要把自己的代号打响，把自己的名片发足。上下班高峰就去地铁站写字楼接着留，慢慢电话不好留的时候接着去小区，在前期已经摸透的那个人多的时间段里继续蹲守。注意，留电话最好用自己的手机给他打过去，就是要保证客户留的电话是正确的，真实的，一定要确保这一点，可以有很多技巧，就不再说了。

客户回访

多久之类，对健身怎么看，有没有了解过我们的健身房，然后把客户邮箱要过来，或者加客户微信，然后定期给客户发一些健身贴士，如何选一个好健身房，健身房介绍等等，记得把口号带上去，确保客户不会把你忘掉。把客户的情况分类清楚，哪个是以前办过会员卡的，哪个是可以很快办卡的，做好重点跟进。过一周给客户发问候短信，天冷天热啊，节日快乐，健身的好处之类，一定要标好自己的名字和口号。

开始xxx第一天

话回访，比如留好单据，健身房开业会通知他，加微信，有

事情打电话之类，最后一定要告诉他有朋友如果有兴趣一定要介绍给你。

预售基本上就会重复这个流程，预售过程公司会有一些不同的优惠，礼品赠送，促销手段等等。

门店开业以后

关的转卡续卡停卡之类的一定要在买单之后对客户告知清楚，真诚的对待客户。

转介绍

转介绍很重要，有没有转介绍还是要看对客户的回访了。每个月要拿出一定比例的提成回馈给客户，一定要经常跟客户聊天，知道哪些客户比较可能转介绍客户给你，买瓶水，送个咖啡券，送点小礼物之类的都可以。一定要把自己的客户跟踪表弄好，如果可以，在自己电脑上建立一个excel表格，每天晚上把自己客户记录表维护好，哪些客户什么时候联系过，谈了些什么，哪些客户需要打电话了，每天都要认真的列出来。当然会员升级和续会在适当的时间要做好。

写挺多的，有点乱，晚了，明天试着写写价格谈判过程中的一些小技巧。

会籍顾问月总结篇四

3. 采取多种方式积极拓展客户渠道，扩大俱乐部的社会认知度，提升入会率；

? 会籍顾问每日电话拜访客户不得少于15个，并记录电话明细及电话拜访结果；

4. 俱乐部会努力为每位会籍顾问创造一个公平竞争的平台。

会籍顾

…… …… 余下全文

会籍顾问月总结篇五

在完成个人销售任务的同时，协助部门经理加强本部门的
管理工作，努力提高部门的总体销售额。

- 1、参与设立会籍顾问个人销售指标，计算月销售提成；
- 2、安排部门日常工作，全体会籍顾问的日常工作记录考核；
- 3、监控会籍顾问日常销售系统执行情况，核查有效数据；
- 4、监督所有会籍顾问的岗位责任制的执行情况；
- 6、协助经理对新入职的会籍顾问进行沟通，并对其的岗位描述和目标设立的；
- 7、完成销售个人指标；
- 8、遵守各项的有效的操作规定，认真填写每一项工作记录；
- 9、遵守本公司销售流程；
- 10、接待会员投诉，提供高质量的售后服务；
- 11、按时上报操作管理报表

由俱乐部会籍顾问部经理直接管理。

对会籍顾问的监督考核权

- 1、大专以上学历，有基础的英语听说读写能力；

2、具备领导和组织能力，判断和解决问题的能力，计划和执行能力；

3、熟知公司的销售系统、销售技巧和销售理念；

4、有责任心、沟通能力强、具有团队精神；

5、热爱体育、健身运动，形象健康；

地址□xxx

联系方式□xxx