# 七月健身工作总结(通用13篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-10-14

*七月健身工作总结1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。下面是我个人健身销售的年终工作总结：>一、勤学习，不断提高、丰富自己1、最全面的参考网站学习自己销售的产品知识，...*

**七月健身工作总结1**

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。下面是我个人健身销售的年终工作总结：

>一、勤学习，不断提高、丰富自己

1、最全面的参考网站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。

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。

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。

>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。

**七月健身工作总结2**

沙坡头区旅游和文体\_把满足人民健身需求、促进人的全面发展作为体育工作的出发点和落脚点，始终坚持从党史的学习教育中汲取精神力量，切实为民办实事，把全民健身融入健康沙坡头、黄河流域高质量发展先行区建设，构建了亲民便民、利民惠民的全民健身公共服务体系。

>建设群众身边的体育设施。区委、政府高度重视全民健身场地建设工作，今年以来，积极争取上级项目资金共计1538万元，建设沙坡头区滨河全民健身中心、5人制足球场、滨河镇宜居社区多功能运动场、全民健身步道等项目。截至目前，沙坡头区已建成全民健身中心3处、农民体育工程4处、多功能运动场6处、健身步道18公里、简易工作室5处、村级标准篮球场1处，总投资达5074万元。同时，以改造老旧小区、脱贫攻坚和美丽乡村建设为契机，积极筹措资金，分批次为基层购置健身路径208套、乒乓球桌250张、篮球架65付，总投资达370万元，基本实现了基层健身器材全覆盖。截止目前，沙坡头区人均体育场地面积已达平方米，有效补齐了沙坡头区基层体育健身设施短板。

>丰富群众身边的健身活动。坚持“大型示范、小型受益、特色推动”原则，紧贴群众多元化、多层次健身需求，推动各类健身活动蓬勃开展，群众体育赛事活动不断推陈出新。今年以来，先后举办了“中国体育彩票杯”宁夏沙坡头区第四届新农民篮球争霸赛、20xx年沙坡头区“体育大拜年运动过新春”线上“全城热炼”系列活动、沙坡头区首届中小学生跳绳比赛、沙坡头区第二届中小学生篮球、足球联赛、“中国体育彩票杯”宁夏沙坡头区全国沙漠毽球邀请赛、沙坡头区第二届全民健身运动会等群众身边赛事活动10余项，参与人数近10万人次，形成了周周有活动、月月有赛事、阶段有高潮、常年不断线全民健身赛事格局，全区经常参加体育锻炼人数达到总人口的42%以上，体育锻炼、身体健康已经成为广大群众的追求和生活方式。

>规范群众身边的健身指导。积极引导社会力量参与群众健身活动，加强体育社会组织建设，区级单项体育协会（俱乐部）达到14个。今年以来共培训社会体育指导员100余人，每千人已达名社会体育指导员，基层人才队伍不断壮大。在“20xx-20\_年全国群众体育先进单位和先进个人”评选活动中，我区黄占帅同志荣获全国群众体育先进个人称号。

体育强则中国强，国运兴则体育兴，体育强国的基础是群众体育，沙坡头区旅游和文化体育\_将继续坚持以人民为中心，坚持为民办实事，进一步提升基层群众健身环境，营造良好健身氛围，将中华体育精神融入到建成社会主义现代化强国的热潮中去，为进一步提高人民健康水平，书写新时代体育事业高质量发展的崭新篇章！

**七月健身工作总结3**

xx社区全面贯彻“全民健康生活方式”、推动群众文体工作持续发展的一年，也是构建和谐社会的关键之年。

xx社区在有限的条件下努力创造体育文化阵地，达到推动普及、不断满足广大居民对体育文化的日益需求，让广大社区群众享受体育健身带来的实惠。下面就全民健身日期间社区全民健身活动，群众体育工作做如下总结：

至xx社区成立以来，我们成立了相关领导小组，把全民健身计划列入社区工作日程，以推动“全民健康生活方式”为主题，取得了显著成绩，得到了有关部门和广大居民的支持，特别是通过一些重大节日活动的贯彻实施，人民群众参与健身的意识不断增强，体育健身项目不断得到了普及。

>一、8月8日全民健身日全面推动社区群众体育工作蓬勃发展。

8月8日＂全民健身日＂期间，社区经常在文化广场开展中老年户外活动，结合“xx老人学校”、“xx艺术团”、“xx艺术社”、“广场舞志愿服务舞蹈队”等团体，展示一系列文体活动，内容丰富、形式多样、突出特色、放大整体效益。参与活动达100多人次，观众达5000多人次。

社区有专职的文体指导员，近些年来先后组织老年武术爱好者参加区级以上培训班2期、并推选2名老人参加丰泽区老年人运动会乒乓球项目，组织社区职工参与街道五一节趣味运动会取得团体第一，三八节组织妇女职工参与登山活动、xx慢跑比赛及趣味运动会等，另外，还动员企业职工参与丰泽区消防志愿者技术竞赛并获得二等奖。通过一系列活动，让健身热潮持续在新秀社区这个大家庭中发酵，自发组织健身开始崛起。

老年体育在整个群体工作中起到由小到大、由弱到强、由点到面的推动作用，在整个体育工作中创新了工作方法整合了纵横力度，特别是在以朱国成为会长的带领下，xx社区老人文体活动取得了显著的成效，建立了老年人体育工作联系会制度，重点开展了＂老年体育科普年＂活动、开展了一系列老年文化活动、体育展示活动。

目前，设立社区文化活动场所2个，新建一间文化活动室，文艺队2支30余人，20XX年新成立志愿服务腰鼓队8人，每年参加老年人活动近300多人次，形成xx社区文体活动的主力军。

社区体育健身项目在不断加强，我们在超500人的小区或物业均设有1套健身路径等运动器械，今年通过为民办实事项目我们在泉秀花园西区新设置了1套健身路径共计18个器械，方便广大居民能够在自家门口进行各项健身锻炼。

>二、存在不足和困难

1、群众体育健身发展存在年龄断层，特别是xx属于纯居民社区，在体育基础设施建设方面相比较其他资产社区属于财力相对薄弱的，另外，xx社区偏老龄化，老年人占常住人口的比例大、流动人口相对密集，使得全民健身工作的开展难度大，期望和实现的可能性之间存在较大的差距。

2、群体工作不够＂活＂不够＂深＂

群众体育的发展是一个地区经济繁荣，社会稳定，生活富裕，生活方式进步，文化先进的重要表现，由于广大群众生活水平不均衡，生活方式不一样，体育健身意识不强，体育经费短缺，各个团体及相关部门不能充分发挥作用，全民健身工作只能少部分个人参与，还不能深入广大人心，群众体育工作没有蓬勃发展起来。

群众体育事业正在希望的田野上，我们一定要以更加昂扬的斗志和饱满的热情，鼓足干劲，突出重点，扎实工作，加快推进群众体育的发展，努力为构建社会主义和谐社会奉献新的力量。

**七月健身工作总结4**

>一、统一思想，整合资源，激励健康的活动氛围。

大力开展群众体育活动，是时代的需要，是国情的需要，也是广大人民群众的迫切需求。我村委会各领导和责任人努力抓好群众性的体育活动项目，积极引导健康向上的活动氛围。由于统一了思想，整合了我村传统的体育活动项目，开展了健康向上的体育活动，使得体育周活动开展的有声有色。

>二、围绕主题，制定方案，扎实有效地开展工作。

根据上级精神，我村委会及时制定了工作方案，并根据活动主题开展了各种系列活动，确保了活动团队、活动时间、活动内容、活动场地四落实，通过活动加大宣传力度，大力宣传《体育法》、《纲要》、《条例》的内容和健身日的要求，积极组织了以村民和学生为主要参加者的五个阶段的体育健身活动，各项活动受到群众的热烈欢迎。

>三、活动特点

1、活动在基层。

健身活动完全贴近群众，在群众身边举行，在活动内容上，有拔河比赛、篮球比赛、文艺比赛等多种活动，适合村民和学生参与，并且都是群众喜闻乐见的健身项目。

2、计划有创新。

今年的全民健身周活动，计划周密，内容丰富，在组织形式上充分体现了社会体育社会办的新思路。

3、放眼未来，真抓实干，建立长效的活动机制。

群众性的体育活动是提升国民身体素质的重要渠道，为了有效的开展此项工作，我们在今后的工作中将从以下两个方面开展好工作。

第一，提高对群众性体育活动的认识，把群众体育活动工作摆上重要的议事日程，积极开展丰富多彩、形式多样、生动活波、科学文明的群众体育健身活动。

第二，按年、按季度、按团队开展好竞赛活动，参与组织好学校体育竞赛活动。逐步建立起长效活动与管理体制，使全民健身活动既有一定的规模性，又有一定的群众性。

**七月健身工作总结5**

今天是东湖区的全民健身日。我们学校非常重视这项体育工作。根据东湖区市教育科学体育局的统一安排，组织学生开展各种跳绳活动，有效促进了学校全民健身活动的开展，使学生在德、智、体各方面得到全面发展，将我区的体育工作推向了一个新的水平。以下是我校一年来全民健身工作的总结：

>一、建立健身目标并实施

我们学校一直非常重视体育。在做好两类体育课教学的同时，还注重“第二课堂”的作用，实行领导负责制，有4名专职体育教师授课。形成一系列的工作网络，如书记、主管校长、一名主管体育的主任督导培训、班主任、体育教师的技术指导等。这一组织措施保证了《全民健身计划纲要》的全面实施。

我校一贯高度重视体育工作，坚持不懈地开展体育工作，不断取得进步，教学科研取得双丰收，着力提高学生体质健康，围绕学校工作全面贯彻党的教育方针，充分发挥体育育人功能，为学校体育和素质教育的深入发展做出了应有的贡献。

>二、具体措施

1、积极响应\_、\_的号召，认真学习国家下发的体育工作精神，领会精神实质，掌握其要求和内容，根据学校实际情况科学安排内容。

2.坚持普及与提高相结合的方针，经常开展小型多样的竞赛小组活动，特别是结合我校“田径传统项目学校”的特点，为上级部门提供更好水平的体育种苗。

3.加大教学改革力度，不断改进教学方法，突出“创新”意识，因材施教，努力减轻学生的学业负担，让学生既能掌握知识和技术，又能以愉快的心情和充沛的精力转入下一节文化课。

4.把握“两课两练三活动”，积极开展“第二课堂”，坚持素质教育，不断丰富学生的锻炼内容和时间，确保学生每天的体育锻炼时间不少于一小时。

5.加强学校田径队训练，努力早、快、好产出人才。

6.做好《学生体质健康标准》培训，促进学生正常发展和健康成长，确保区试成绩和班级达标率达到90%以上。否则不评为先进年级和班级，达不到标准的不评为三好学生，以激发学生体育锻炼的积极性和自觉性。

7、办好学校的年度田径运动会或体育周，提高运动水平。具有特殊技能的学生被选拔到学校参加田径运动或其他竞赛生活方式日”。根据县卫计局关于开展《xx县第12个全民健康生活方式日系列宣传活动》从卫通【20xx】106号的要求，结合我县实际，为提高全民健康意识和健康生活方式行为能力，有效控制高血压、糖尿病等主要慢性病的危害及其危险因素水平，经卫计局研究，定于9月2日在城关古榕广场开展“三减三健全民行动”宣传活动启动仪式、为主题的宣传活动，大力向广大群众普及、倡导健康生活方式理念，本次宣传活动在全县范围内广泛开展。现将宣传活动总结如下：

一、组织措施

由卫生和计划生育局组织县直属医疗机构、丙妹镇社区卫生服务中心等相关人员开展宣传活动。

二、宣传时间、地点

集中宣传时间为20xx年9月2日上午9：00—12:00时，地点在古榕广场。

三、活动内容和形式

由县疾控中心健教科负责宣传资料准备和场地布置等工作，县卫计局组织县疾控中心、县中医院、县妇计中心、丙妹镇社区卫生服务中心，诚邀请县民政局、江西社区等相关人员共16人集中开展此次宣传活动。

(一)、文字宣传：用“三减三健全民行动”宣传活动启动仪式为主题，宣传横幅1条;倡导“每个人是自己健康第一责任人”。宣传展板12块，宣传栏1期，县电视台播放“三减三健全民行动”宣传活动1次，发放全民健康生活方式、三减三健迈向进健康等各种慢性病宣传资料共20xx余份。

(二)、物品宣传：宣传巾纸200包、环保手提袋600个，宣传雨伞300把，宣传围腰200条。

(三)、口头宣传：以“三减三健全民行动”宣传活动启动仪式为主题，倡导“每个人是自己健康第一责任人”。对群众进行宣传健康理念、慢性病防治、体力活动、合理膳食、戒烟限酒、心理健康等内容。

此次宣传活动，活动现场接受群众健康咨询、测血压148余人，受益群众1万人，健康生活指导，围绕“三减三健全民行动”宣传活动启动仪式为主题，倡导“每个人是自己健康第一责任人”。以合理膳食，适量运动，戒烟限酒，心理平衡为切入点，倡导和传播健康生活方式理念。使广大群众进一步了解“全民健康生活方式日”的意义，提高广大群众对高血压、糖尿病健康知识的了解，最终达到“三减三健全民行动”的目的，通过这样的活动丰富了群众的保健知识，为健康长寿起到了很好的作用。

**七月健身工作总结6**

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xx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。

>一、思想工作

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。

>二、武术训练的教学

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。

>三、努力创新、不断改进

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!

**七月健身工作总结7**

一月份对XX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，实行教练的星级升降级措施。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，为了提高会员的来场率，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来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。

**七月健身工作总结8**

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。

>一、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\*\*，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\*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\*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\*\*，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\*\*，导致会员对销售不\*\*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。

>二、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\*\*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\*\*以\*\*销售模式，针对春天的季节特点开展新的私教课程。有\*\*的举办会员健身趣味性比赛和活动。

五月\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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，为了提高会员的来场率，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来场训练的会员敦促各家店经理做回访和\*\*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。

>三、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员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员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\*\*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\*\*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\*\*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。

**七月健身工作总结9**

通过这次的工作，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情由按部就班，循序渐进到大胆创新，范文内容地图推新除旧。这次的工作，让我懂得了许 多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力

经过这段时间的工作，我主要有以下几个方面的总结：

第一，要有坚持不懈的精神。作为在校生，我们不管到哪个健身房，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们 熟悉健身俱乐部工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间 里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨。刚开始的时候，公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此他们会交给我们一些比较简单的工作。譬如发单做健身宣传、销售等；与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

第三，要确立明确的目标，并端正自己的态度平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到健身房工作以后，要知道自己 能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知 识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看 别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样 我们才能把事情做好。

通过本次的工作，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的工作为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的工作当中去。

总体来说，这次工作不仅仅是锻炼了我在健身俱乐部器械操作方面的一些技能，同时通过这次实习，我还从中学到了很多课上所没有提及的知识，譬如：健身销售。还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。还需积累经验、在各方面完善自己，争取取得更好的成绩。

**七月健身工作总结10**

一年来，淡水街道党工委、办事处在区委、区政府的正确领导和支持下，在上级体育部门的具体指导下，坚持“以人为本”的基理念，以“抓好群众身边体育组织，建好群众身边体育场地，搞好群众身边活动”开展街道全民健身工作。

>一、抓好体育骨干队伍建设，提高队伍素质

采取多种方式扩大体育队伍，提高队伍素质。首先，在工会、团委、妇联、宣传、教育指导中心、文化服务中心等部门抽派有一定体育素质的6名精干人员任街道体育干部，在各社区、村委配备了文体专干，确保了专职体育干部队伍。其次，积极吸纳了社区体育骨干和体育爱好者充当社区体育指导员，目前登记在册的社区体育指导员有约300名，这支队伍多为中小学校体育教师，具备专业技能，在街道和社区的各项体育活动中充分发挥组织者和指导员的作用。再次，我们从规范群众体育管理工作入手，建立健全群众体育组织，扩大体育队伍。目前，已成立了淡水老年人文体协会、台球协会、登山协会、钓鱼协会、羽毛球队、淡水象棋队、淡水太极拳团队、淡水钓鱼队、淡水木兰拳队、跆拳道队等十多个群众体育组织，形成了覆盖面广的体育网络。为提高体育队伍的素质，我们做到每年至少组织一次大型的体育指导员培训，三次以上小型的体育组织工作培训。

>二、抓好文体设施建设，建好群众身边的体育场地

（一）做好街道现有公共文化设施的管理和使用工作>。不断地完善文化活动大楼及人民公园的软硬件建设，加强各功能室管理，确保了文化活动大楼的各活动室和人民公园实现秩序好、环境好。

（二）继续做好街道文化信息共享工程基层中心的管理工作，并积极做好社区、村的文化信息共享工程网络的普及工作。

（三）继续推动社区文化活动室的建设。我站着力推动街道各社区的文化设施建设，努力提高街道社区文化设施的使用率。

（四）积极抓好农家书屋的建设和管理工作。目前已完成辖区内8个村的农家书屋建设工作，各书屋的日常管理工作开展正常，10月份认真组织发动了农家书屋参与省农家书屋优秀管理员推荐活动和农家书屋征文比赛，最后推荐出农家书屋优秀管理员一名，选送优秀征文三篇。

>三、以人为本，广泛开展群众性体育活动

开展全民健身活动，提高群众身体素质，改善生活质量，是体育的根本目的。我们主要从“四抓”促进全民健身运动的深入开展。

（一）抓好群众性体育比赛的举办。坚持开展丰富多彩的群众体育活动，打造系列品牌传统文体项目。一是举办迎新春长跑比赛。今年成功举办了第十三届迎新春长跑比赛，参赛人数有700多人，长跑总程赛5公里，路线环绕淡水城区中心区，营造起浓烈的节日氛围，促进了全面健身热潮。二是连续举办了七届新春篮球、拔河比赛。建立健全了一套较科学的比赛规程，比赛以村、社区为单位，各村、社区积极发动辖区群众参与，丰富了群众的文体活动，增强群众对村、社区居委会的归属感和认同感。三是举办了松岭社区乒乓球比赛，有22支队伍参加，队员均来自辖区的群众，充分体现了比赛对象的广泛性和普及性。四是举办了教师趣味运动会。五是以街道老年人文化体育协会为依托，广泛开展广播操、太极拳、木兰拳、气功、门球、乒乓球、腰鼓、舞狮、舞蹈等10多个项目的体育健身运动。今年街道妇女健身队和老体协

组织腰鼓队，参加区妇联巾帼健身大赛。最后，街道妇女健身队节目《快乐百分百》获得了二等奖；老体协《腰鼓舞》获得三等奖。

**七月健身工作总结11**

>一、背景分析

校园健身房成立于20xx年1月。到目前为止，各种设施还不是很完备。也还没有联系很多固定的客户。我们的健身房主要是针对学生，尤其是想减肥的女生。现在我们已经拥有了许多对同学们健身的好方法。

1、项目分析

现代人对健康的需求在持续增长，在满足基本生活的同时，加大了对养生的重视。食疗法是养身中的其中一步，健身又是一步，两者结合，从多个方面来寻求养身之道。

2、市场分析

目前我们的竞争还不是很大，因为离我们近的地方还没有健身房。学生在校园的空闲时间不是很多，所以我们的健身房是他们的选择。

>二、预期目标

1、三个月内加大宣传，让更多的同学知道健身的重要性。

2、半年内有30个固定客户。

3、一年后，扩大规模，在原来的基础上增加50\*方米。

>三、主题

每天运动一小时，健康长寿没问题

>四、传播方式

广播、电视、报纸、杂志、网络

>五、效果预测

附件：

活动日程：

星期一、星期二、星期三、星期四、星期五、星期六、星期日

10：00-12：00 \*\*健身 \*\*健身 \*\*健身 \*\*健身 \*\*健身 \*\*健身 \*\*健身

14：30-18：00 教练讲解 教练讲解 教练讲解 教练讲解 教练讲解 教练讲解 教练讲解

18：30-21：00 拉丁舞 肚皮舞 肚皮舞 瑜伽 拉丁舞 肚皮舞 肚皮舞

经费开支预算

设备5000元、装修5000元、请教练3000元、租金一月1000元，合计14000元。

所需物品

设备主要有跑步机 、坐姿推胸机、 双臂交叉训练机(大飞鸟机)、 肩部推举机 、坐姿划船机、 旋转训练机、 臂部复合训练机、 腿部外弯机 、腿部内弯机、 垂直蹬腿练习器、 罗马凳 、腹背训练凳、 哑铃架、 铃片架、 铃片架 、伸拉角 、伸拉中心 、腿部推蹬机、 腿部伸展机、 站式肱三头肌训练器 、站式肱二头肌训练器 、单杠提膝器、 屈臂训练凳 、复合高拉机、 复合划船机。

**七月健身工作总结12**

今年是“国际体育运动年”，是《体育法》、《全民健身计划纲要》颁布实施十周年，又逢自治区成立xx周年大庆。为倡导全新的全民健身理念，不断扩大体育人口，大力宣传全民健身的意义及宗旨，广泛开展形式多样的体育健身活动，提高广大村民健身的意识，营造区庆热流浓厚氛围，把20xx年全民健身体育周办成隆重、热烈、精彩、简述、农牧民群众

积极参与的一次大型全民健身活动，使村民能够充分认识到养成体育健身的习惯对提高身体素质的重要性，从而自觉加入到健身活动中去，我乡积极开展各项活动，现总结如下：

>一、统一思想，整合资源，激励健康的活动氛围

大力开展群众体育活动，是时代的需要，是国情的需要，也是广大人民群众的迫切需求。我乡领导和责任部门努力抓好群众性的体育活动项目，积极引导健康向上的活动氛围。由于统一了思想，整合了我乡传统的体育活动项目，开展了健康向上的体育活动，使得体育周活动开展的有声有色。

>二、围绕主题，制定方案，扎实有效地开展工作

根据上级精神，我乡及时制定了工作方案，并根据活动主题开展了各种系列活动，确保了活动团队、活动时间、活动内容、活动场地四落实，通过活动加大宣传力度，大力宣传《体育法》、《纲要》、《条例》的内容和健身日的要求，发放体育小知识宣传单1xx0份，积极组织了以村民和学生为主要参加者的五个阶段的体育健身活动，各项活动受到群众的热烈欢迎。

>三、活动特点

1、党委、政府高度重视

由乡党委成立的全民健身周活动领导小组牵头，召开全乡的专题工作会议，体现了乡党委、政府对村民身体健康的高度重视。各村、各校积极响应，纷纷结合各自特点制定健身计划，形成全民健身工作齐抓共管个新局面。

2、乡、村互动

从乡机关、站（所）到村委会、学校，健身周活动统一部署，统一行动。

3、活动在基层

健身活动完全贴近群众，在群众身边举行，在活动内容上，有拔河比赛、自行车比赛、足球篮球等求类比赛，适合村民和学生参与，并且都是群众喜闻乐见的健身项目。

4、计划有创新

今年的全民健身周活动，计划周密，内容丰富，在组织形式上充分体现了社会体育社会办的新思路。

5、放眼未来，真抓实干，建立长效的活动机制

群众性的体育活动是提升国民身体素质的重要渠道，为了有效的开展此项工作，我们在今后的工作中将从以下两个方面开展好工作。第一，提高对群众性体育活动的认识，把群众体育活动工作摆上重要的议事日程，积极开展丰富多彩、形式多样、生动活波、科学文明的群众体育健身活动。第二，按年、按季度、按团队、按部门开展好竞赛活动，参与组织好学校体育竞赛活动。逐步建立起长效活动与管理体制，使全民健身后活动既有一定的规模性，又有一定的群众性。

**七月健身工作总结13**

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司\*\*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20xx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。20xx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XXX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\*\*，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;

三、熟悉前台接待、预订的工作程序，完成好到店宾客入住，办理开房手续，处理宾客住期延长，为客人预订房间及具体服务工作;

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\*\*，可随时向上司反映工作之不足，积极大胆地提出合理建议。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找