# 健身销售年终工作总结5篇

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-10-03

*20xx年，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了销售业绩。现将我一年来工作情况做出如下总结：一是从销售业绩看。我从事的销...*

20xx年，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了销售业绩。现将我一年来工作情况做出如下总结：

一是从销售业绩看。我从事的销售工作，并超额完成了公司下达的指标。二是重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。三是通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。四是进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。五是积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合半年销售任务做好下月销售计划。六是积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好体育健身工作的协助和指导。

自己在销售工作虽然都取得了一定的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、健身房服务项目不齐全。与国内一些较大规模的健身房相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

3、健身房服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了健身房的良好服务质量和信誉。

4、收费标准不稳定。目前，对消费者的收费通常有终身年卡、五年卡、三年卡、二年卡、年卡、季卡、月卡等形式。

下阶段我主要通过以下几个方面来开展下步的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

4、服从大局，团结协作。

新的一年到了心得体会，我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成下半年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，我们公司大力推进优惠政策，也加大了我们的业务范围。下面是我个人的工作总结：

（一）深入开展全民健身宣传教育。充分利用广播、电视、报纸、网络等媒体，扩大全民健身活动影响力，提高公民科学健身素养。借助“全民健身日”、重大体育赛事，倡导健康生活方式，普及科学健身知识，形成崇尚科学健身的社会氛围。

（二）大力发展城市社区体育。突出重点，坚持以社区体育为基础，大力推行全民健身实施计划。社区办要加强对体育工作的组织，发挥居民委员会和基层体育组织的作用，做好社区体育工作。体育行政部门要给予支持和指导。

（三）全面发展妇女、老年人体育。围绕“亿万妇女健身和亿万老年人健身”活动，重视妇女和老年人体质与健康问题，积极倡导科学、文明健身理念，推广适合其特点的体育健身方法，积极支持他们参加体育健身活动。工作总结注意做好劳动强度较大、余暇时间较少女职工的体育工作，加强对老年人体育健身活动的科学指导。

通过与相关部门的合作，大家对健身都有了高度重视，也为我们销售的业绩打下了基础，但同时我们还要加大跟踪力度，落实到实处。

前期，我们主要是做健身宣传、销售。做健身销售这一行，态度好的人自然能做得好，因为会员买的是服务的态度和精神。同时，在我工作的这段时间李，我也总结了几条销售法则，如下：1、会员永远是对的；2、多听少讲（言多必失），多问少说（了解需求），要有针对性；3、要整理会员资料；进行总结和自我检讨，设定第二天的工作目标和会员联系要守时；4、牢记会员姓名，赚钱是靠人缘的；5、用自己的热情去打动别人；6、养成良好的语言习惯，注意轻重缓急。与会员洽谈时，主要说明运动健身的好处，以及当前形成的一种健身文化。

1、识别会员需求，抓住会员心灵深处的东西，如：好的身材不是你想要的吗

2、站在对方的角度来推销

3、热门思想汇报真诚是最大的技巧

4、发挥个人优势。把简单的招式用到极致就是绝招

5、区别会员的表面理由

6、不要太强势，对于会员，通常有三种类型：感动型（大部分会员是这种），注重服务，满意与否；感性，喜欢不喜欢的主观感受；理性，以品质价格高低来判断。对待不同类型的会员，要用专业的知识针对性的进行讲解。

其实，无论是做什么，想成功，以上是必不可少的。做健身销售，要用心，同时售后即做顾问时也要用心，这样才能让会员满意，不会失望。成功者永不放弃，放弃者绝不成功。这是我从做健身销售中领悟的，但事实上，正如我上面所说，无论是做什么，要想成功就不能放弃，一旦放弃就什么都没有了，因为成功是有概率的。

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。

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：

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。

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。

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。

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。

作为一名健身销售，需要不断加强语言技巧及器材方面的相关知识，下面是我个人的一个工作总结：

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）确定最佳拜访时间。如果你准备请客户吃饭，最好在快下班前半小时左右赶到，如果不想请吃饭最好早去早回。

（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。二、拜访中：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＂。

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。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。

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，找出最佳方案，反复尝试，一定能带来好的业绩。

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