# 健身公司亏损工作总结(推荐84篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2023-12-22

*健身公司亏损工作总结1买方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_证照种类：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理人：\_\_\_\_...*

**健身公司亏损工作总结1**

买方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

证照种类：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方(以下简称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

证照种类：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

依照《^v^合同法》及其它有关法律、法律的规定，甲乙双方在\*等、自愿、协商的一致的基础上，就买卖(新、旧)机动车事宜，达成如下协议：

第一条乙方有权出售属于自己的(新、旧)机动车，(或乙方受\_\_\_\_\_\_\_\_\_的委托)，有权出售车牌号码为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_的(新、旧)机动车(见附件一：《授权销售(新、旧)机动车委托书》)。

第二条(新、旧)机动车状况

车牌号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

出厂日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

已行驶公里数：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

车辆类型：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

厂牌型号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

(初次)登记日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

颜色：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

发动机号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

车架号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

车辆购置附加费缴费凭证编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

养路费缴付凭证编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；有效期从\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_，最近一次年检时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

车辆瑕疵状况：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条价款

(新、旧)机动车价格(不含税费)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；金额大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(新、旧)机动车交易中所发生的税由甲方负责()、乙方负责()、双方各负一半()；所发生的费用由甲方负责()、乙方负责()、双方各负责一半()。

第四条付款方式及付款时间

1.付款方式(支票、现金)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.付款时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第五条验收时间、验收方式及交换时间、手续

1.验收时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.验收方式：双方约定车辆由甲、乙双方当面验收，并办理相关手续。

3.交接时间、交接手续：车辆验收合格后，双方办理车辆交接，乙方应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内协助甲方办理完车辆过户、转籍手续，并向甲方移交与车辆相关的各种文件和证明(见附件三：《乙方向甲方移交的文件和证明清单》)。

第六条甲方的权利和义务

1.按合同约定的时间与乙方当面验收车辆，审验乙方提供的卖车相关文件和手续；

2.持本人(或本单位)有效证件，按规定与乙方共同办理车辆交易过户或转籍手续；

3.车辆交接后在办理过户期间，车辆使用中发生的任何总问题，由使用者自行负责；

4.不得采取胁迫、欺诈、提供虚假文件或虚假证明等手段进行交易；

第七条乙方的权利和义务

1.按合同约定负责向甲方提供有在的文件和证明(见附件三：《乙方向甲方移交的文件和证明清单》)；

2.如实向甲方陈述保证真实性，并对车辆状况的陈述保证真实性，对隐瞒车辆存在的重大质量问题承担赔偿责任；

3.协助甲方办理车辆过户、转籍手续；

4.因乙方原因致使成交车辆在约定期限内不能办理过户、转籍手续的，应接受甲方退车要求，解除合同、全数退还车款，赔偿因此给甲方造成的经济损失，并承担因此产生的法律责任；

5.因出售车辆的所有权或委托权问题，造成甲方与第三方发生争议，承担因此而产生的法律责任。

第八条变更解除

双方协商一致可以变更或解除合同，但责任方因此给对方造成经济损失的，应当按实际损失赔偿。

第九条违约责任

任何一方违反本合同约定，应依照有关法律、法规承担违约责任，造成损失的应赔偿对方的一切经济损失。

第十条解决合同争议的方式

合同发生纠纷，可向有关部门申请调解，调解不成时约定采取下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

1.向\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉；

2.向\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁；

3.其他方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第十一条几项具体约定

1.双方应遵守国家有关法律、法规及有关规定，遵守\*、交通等部门有关的车辆管理规定，并遵守(新、旧)机动车交易市场的规定，因违反法律、法规及有关规定给对方造成经济损失的.，应赔偿对方的一切经济损失；双方共同违反有关规定，则损失共同承担；

2.乙方收取甲方全部购车款后，按规定向甲方开具收款凭证；

3.本合同\_\_\_\_\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各持\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，工商行政管理部门留存\_\_\_\_\_\_\_\_\_份；

4.本合同经签字(或盖章)后生效。

第十二条其它约定条款：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

附件：

附件一授权销售(新、旧)机动车委托书

附件二乙方身份证(或单位证明)复印件

附件三乙方应向甲方移交的文件和证明清单

1.机动车行驶证

2.车辆购置附加费凭证

3.养路费缴会凭证

4.车辆年检证明

5.税讫证明

6.其它材料：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.此合同文本适用于本省行政区域内的(新、旧)机动车买卖交易。

2.卖方(乙方)对其出售的(新、旧)机动车应具有所有权；或具有工商行政管理部门核发的营业执照有(新、旧)机动车经营资格，且具有(新、旧)机动车所有人出具的《授权销售(新、旧)机动车委托书》，才能与买方(甲方)签订此合同。

3.签订此合同应\_\_\_\_\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。甲、乙双方和持\_\_\_\_\_\_\_\_\_分，办理车辆过户或转籍手续时工商行政管理部门留存\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

4.本合同应使用钢笔填写。

5.本合同不得翻印。

——健身房工作计划\_最新健身房工作计划3篇

**健身公司亏损工作总结2**

>健身房前台工作总结>【一】

很快，1个月又过去了，不知不觉，我已经到健身房近两个月了。从陌生到熟悉，我已经迈出了很大得一步。通过这一个月的工作和学习，我受益匪浅，我知道了如何用正确的方式去做健身。这个非常重要，因为只有我们对健身的方法和技巧很熟悉的时候，我们才能够更好的去给客户服务，让客户达到健身想要的效果。

随着物质生活的提高，人们生活越来越好，在吃喝玩乐的享受外，很多人是忽略掉了自身的健康，我们需要把他们引导到我们的健身活动中，让每一位朋友的身体越来越棒，随着人们对健身的重视，会有越来越多的人参与健身活动中，那么我们需要怎么样把他们吸引到我其实我觉得我们可以针对每一位会员不同的健身目的为其拟定一份合适的健身方案，教会他们健身技巧和注意事项。这样会使他们的健身效果更加的显著，也可以避免因不当健身所造成的受伤或肌肉变形。这样我们就为客户节省了很多不必要的麻烦，也可以让他们在我们的服务下更加放心的参与健身活动中。我相信口碑效应，如果其健身效果显著，那么他们周围的朋友也会很快在他们的带领下参与到我们的健身活动中。

**健身公司亏损工作总结3**

在公司工作了很多年了，我从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。现将全年来从事销售的工作总结如下。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行汽车的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守店规店纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从汽车知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而汽车缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如汽车销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在汽车销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我店汽车及相关汽车知识

熟悉汽车知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重汽车知识的学习，对公司生产的汽车的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分汽车基本能掌握用途、价格和施工要求。

汽车市场虽然潜力巨大，但本地多数店竞争己到白热化地步，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年的努力为明年打拼多了份保障，如果资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

**健身公司亏损工作总结4**

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^v^、^v^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。

**健身公司亏损工作总结5**

要做好前台这个岗位的话，就要对前台工作有重要性的认识。这个岗位不单单体现出公司的形象；还是外来客户对公司的第一形象。 所以，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。我觉得，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。以下是我x月份工作总结：

>一、上下班时要整理好前台的物品，察看一切电器是否完好，是否关闭好电源。

当天看看备忘录还有什么事情要做。前台大厅是随时都要保持整洁大方。每天报纸要整理好。保洁饮用水不够时要及时叫送水。前台所需物品不够时，都要及时申请购买如：纸巾、笔、玻璃胶等。登记好预约，避免重复时间预约。打印机没有墨时，要电话通知送机送墨。如果前台的物品坏了如：对讲机坏了要叫维修工维修。有什么问题都要想办法解决。

>二、接收文件

要注意对方传给谁，以免接收送错文件，接受到文件要及时转交给相关人员，要查收传真有无缺漏。复印时要注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也要及时交给相关人员。

>三、前台接待客人

做好这项工作，最重要的是服务态度和服务效率。看到有来访客人，要立即起身主动问好。对第一次来访客人要问清楚对方贵姓，找谁有什么事，了解来访者的目的后通知相关负责人，其中也要了解是否把客人留在前台大厅还是引客到负责人办公室。接待客人要笑脸相迎，耐心细致，亲切大方。引客入座后倒上茶水，告知客人已通知相关负责人，请稍等。

>四、转接电话

做前台工作也有四个月多了，工作范围较小；工作内容也比较少。但自己也有不足的地方，工作时集中力不够，会犯迷糊；我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为公司做的多些。

**健身公司亏损工作总结6**

健身房销售工作总结范文20\_

“健身没有什么捷径可走。如果你觉得走捷径对你很重要，意味着你就是个弱逼。”

健身房销售工作总结范文范文一：

一个好的健身教练，可以给客人们带来更好的帮助，这也是为什么会有那么多人选择健身房的原因，因为有一个专业的健身教练在一旁指导，这样会更加有利于帮助自己塑造体形，而且还可以时刻提点自己哪些方面做得不正确，可以便于及时更改。

20xx年来，我在健身教练岗位上学习了许多，也有些许心得，现将其总结如下：

1.不断地学习

想成为一个优秀的教练，关键在于如何训练，如何成长提高自己，当教练不是一天就能成的事情，健身行业发展快，不断跟上时代的变化。才能取得成功，不断学习，培训更新新的技术，千万不能永远原地踏步。

2.多接触好的环境

保持良好心态的秘诀在于，让自己身处良好的环境，人是环境的产物，努力给自己创造良好的环境3.时间的积累很多大牌教练刚开始的时候还不如你呢，关键是他们从业时间长，跳的时间长了有经验而已。

3.关键靠自己

任何的天才，取得成功人，都是自己训练出来的。老师只是起到指引作用。

4.成功秘诀

练一万遍就比练100遍强，身体协调性性，越练越好。协调性不是天生的，是后天训练出来的。复习就能出成绩，锁定目标，专注重复

5.虚心教练

不能轻浮，不要盲目自大，勇敢接受别人的意见，完善自己。

20xx即将到来，我会根据15年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前!

健身房销售工作总结范文范文二：

很快，1个月又过去了，不知不觉，我已经到健身房近两个月了。从陌生到熟悉，我已经迈出了很大得一步。通过这一个月的工作和学习，我受益匪浅，我知道了如何用正确的方式去做健身。这个非常重要，因为只有我们对健身的方法和技巧很熟悉的时候，我们才能够更好的去给客户服务，让客户达到健身想要的效果。

随着物质生活的提高，人们生活越来越好，在吃喝玩乐的享受外，很多人是忽略掉了自身的健康，我们需要把他们引导到我们的健身活动中，让每一位朋友的身体越来越棒，随着人们对健身的重视，会有越来越多的人参与健身活动中，那么我们需要怎么样把他们吸引到我其实我觉得我们可以针对每一位会员不同的健身目的为其拟定一份合适的健身方案，教会他们健身技巧和注意事项。这样会使他们的健身效果更加的显著，也可以避免因不当健身所造成的受伤或肌肉变形。这样我们就为客户节省了很多不必要的麻烦，也可以让他们在我们的服务下更加放心的参与健身活动中。我相信口碑效应，如果其健身效果显著，那么他们周围的朋友也会很快在他们的带领下参与到我们的健身活动中。

在未来的两到三个月是非常关键的时期，随着暑假的到来，我认为我们可以改变策略，把重心放在学生的身上，因为这个时候是他们的假日，他们有更多的时间来健身。我觉得我们可以退出学生活动卡，或者针对学生的暑假套餐卡，也可以给学生发部分时间段免费体验卡。让他们来参与感受。[健身房销售工作总结范文20\_]

**健身公司亏损工作总结7**

自从面试通过后我就来到公司成为公司里面电话销售的一员，在工作中我学习成长，吸取经验学到了很多，为此对工作进行总结。

一、与客户沟通掌握技巧

做电话销售工作必须要做好沟通，因为与客户共同非常关键，我们借助电话和微信\*等手段与客户保持联系，在这过程中我们必须学会沟通，我们做电话销售的也是有着同行存在的，这些同行都是我们的竞争对手，经常的电话骚扰是时有发生，想要让客户认真听才是关键，因此在与客户沟通的时候我们必须要让让客户感兴趣，然他们不排斥才可以，如果客户一开始就拒绝我们也要用我们的方法让他们知道我们主要是干什么的，知道我们是做什么的如果客户是潜在客户就不会直接拒绝，反而会耐心的听我们的讲解，所以在与客户共同的时候必须让客户愿意听我们说，这就是要沟通的技巧了，很多新人在沟通的时候没有掌握技巧会经常碰壁，经常会一打过去就被挂断电话，还没来得及说几句就直接挂了是经常的是，所以要把握机会，学会沟通，学会去与客户说话，而不是让客户挂断电话，我们要化被动为主动，让我们能够完成任务，实现成交，获得业绩。

二、抓住客户需要

我们在与客户沟通的时候我们要猪猪客户的需要因为客户愿意与我们说，愿意把微信\*告诉我们是因为他们对我们有兴趣，有需要，是潜在的客户，在这个过程中我们与他们沟通的时候就必须要好好的把握了，要把握住客户想要什么，而不是等客户主动告诉我们，我们要主动的去挖掘，主动的去了解客户的需要，把客户所需要的弄明白然后在更具公司的具体情况看我们公司能够给他提供他们所想要的吗？按照这样的方法去完成我们的业绩，去找到客户的需要，等待永远是最差的办法，因为客户和我们联系的时候没准也有其他人和他联系。他正在待价而沽，正在考虑他们选择那家合作，因此就需要多和客户沟通，聊天抓住客户的需要，掌握主动。

三、学会借势

成为电话销售人员我们在工作的时候要学会借势，学会利用公司的优势来打动客户，公司的优势我们也必须熟悉，把这些我们熟悉的优势通过我们电话传达到客户耳中让客户相信我们所说的是真的，是值得信任的，当然借势的时候我们不能够只通过只言片语让客户相信，我们必须要通过一些事实证据给客户，我们可以把一些可以发的东西经过了公司和其他客户同意的资料发给客户，比如公司好的一面的情况，比如公司的成就，公司的证书，合作的客户等等只要是有优势的都可以发给客户，从而打动客户，让客户相信让他们知道我们的实力。

这些都是工作的过程中总结出的，是一些工作的技巧，工作时常需要，我会把自己的工作做好，不断的创造佳绩。

**健身公司亏损工作总结8**

为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，我就本年度的工作小结如下：

一、思想工作方面

本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，以及德育论文，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，提高自己与学生之间的交流和沟通的方式。

二、教育工作方面

面对新课改，针对教育教学工作中遇到困难，我在积极参加学校组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的前辈讨教经验。作为新教师的我在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的等能力。积极实施学校的导学式小组合作模式，发挥学生的主观能动性让学生能更好的学习。

三、遵守纪律方面

本人严格遵守学校的各项规章制度。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。\*时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科，并积极学习各类现代教育技术，进一步掌握多媒体课件制作。

总之，在本学年的教学工作，在学校领导的正确领导下，取得了一些成绩，也存在一些问题，我将继续努力，取得更大的成绩。

**健身公司亏损工作总结9**

>一、创业背景

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习，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。

>二、创业构想

>1、项目介绍

我们计划成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附近大学的大学生为主，以及附近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一家针对大学生的专业健身连锁店。

>3、项目优势

大学城附近没有一个设备齐全、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。俗话也有说：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。

>三、市场分析

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。

一方面，对于大学生而言，健身并不是一项很简单的很随意的消费。大学生没有固定的经济来源，同时\*时要上课，空闲时间有限。另一方面，健身房要怎么做才能吸引更多的大学生来作自己的会员呢?作为潜在消费者，无疑现在的大学生将是以后健身房的主力消费群体，在一定意义上来说，这是一项长期投资，但绝对值得，何况当下就有回报，只是相对的少点。何乐而不为?

**健身公司亏损工作总结10**

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20xx年里，我在领导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xx月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示形象的第一人。在工作中，严格按照的要求，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。

**健身公司亏损工作总结11**

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20xx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！

**健身公司亏损工作总结12**

20xx年，在公司领导的正确指挥、各部门的积极协助配合下，仓库的各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、运营配送高效率、热情服务高质量的目标开展工作。首先建立建全了各岗位工作职责，规范了各项业务流转程序；结合公司经营实践，完善了票据管理和财务库存数据的执行标准；与此同时，还对库区建设进行了改造：仓库照明电路改造后为公司降低了能源消耗，节约了成本；仓库设备也进行了改造，从而消除了设备运行过程中货物吊篮滑轮跑偏，钢丝绳磨架的安全隐患；库区消防系统的建设完成和消防设施的配套落实，为库区防火能力的提高奠定了基础；对库区暖气、环卫系统的改造，进一步改善了公司办公环境；仓库分区、货物分类、管家婆的使用及台帐、标识建设的完成，标志着仓储管理标准化，科学化进程的全面启动。特别是仓库现场管理的5S标准的实施，彻底杜绝了过去那种不用的杂物，包装材料、使用工具及废损包装物随处可见，杂乱无章的现象。

对货物堆码，分拣拆包无标准，造成的二次包装物的损耗，也随着整顿、整理、清洁、清扫，素质的学习开展成为历史。货物的收、发、存管理工作，伴随着岗位责任制的贯彻落实，得到了全面提升。对仓库历史遗留的呆滞货物，残次品，报废货物、返厂货物进行了彻底清理，并建立了相应的残次品库，为今后此项工作的顺利开展奠定了基础。如今日常管理中的所收、发货物（含退货入库）数据准确率为98%以上。针对前期货物出库配送效率不高的情况，对作业流程每个环节、岗位进行了认真的跟踪调查，结合实际情况，出台了各岗位详细的绩效考核标准，并严格加以检查、实施。抓落实的结果就是；进出货物装卸车及时，基本无压车现象，作业开始时间都能在核定的15分钟以内实施；进出货物严格遵循先进先出原则，进行办理出库发货，并按轻重缓急分拣货物，时间消耗都在45分钟以内；加强配送车辆管理的同时，还对各配送车辆的油料消耗进行了核算，制定出了单车油料考核标准加以实施。

仓库货物码放整齐、横竖成行，并按分类、规格型号摆放，编号与货位基本保持一致；过去那种打号笔、胶带、喷漆、包装箱、袋等乱放现象也得到了有效控制。各项作业完毕，能及时清理工具、包装物。工完料尽场地清的意识已经深入人心，并贯穿于整个仓储管理作业过程。在严格遵循公司的相关制度及作业流程的同时，积极配合采购部完成货物进库验收工作，及时处理货物及包装破损问题；积极配合财务部对库存数据进行修整，保证了库存货物原始数据的准确性、真实性；积极配合销售和门市，在规定时间内，保质保量完成货物出库的分拣、复检、包装、配送作业任务，服务满意基本无投诉；特别是在货物装卸量大，缺少装卸工，人员相对紧张的情况下，全体员工充分发挥积极主动性，在其他部门、同事的大力支持下，圆满完成了装卸任务，其中11月份完成装卸11200件，创下了月历史记录。仓库在完成本部门任务的同时，还担负着公司后勤服务、环境卫生等诸多事务性工作，给公司整体运营起到了不可低估的作用，树立了公司是我家的良好形象。

工作的进步、素质的提高、能力的发挥、所有成绩的获得，都取决于态度的转变。针对仓库员工知识结构低、缺乏仓储管理专业技能等情况，充分利用公司抓管理，促发展的契机，结合公司运营的实际，组织员工认真学习专业知识、职业技能，通过面向行动的学习，进行道德、素质、技能等培训。一分耕耘，十分收获，从被动工作、推委扯皮、缺乏活力到积极主动、精诚团结、热情奉献，仓库的精神面貌，工作态度都产生了质的飞跃。质变必将代来量变，余爱\*同志的勤劳好学，薛兴发同志的认真负责，白敬宇同志的任劳任怨，王志\*同志的敬岗爱业，曹军海同志的热情主动，冯艳东同志的周到细致，黄龙德同志的默默奉献，都是这种变化的具体工作表现。而有效的沟通，热情的服务也使的仓库同事、部门间协调能力都得到了加强。配合积极，服务热情，不推诿、扯皮，充分显示出了仓库团队的协作精神和凝聚力。

仓库工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和错误。接收货中的数量短缺、货物损坏，包装破损；出库配送中的串货错发、交接不明、货物丢失；保管中的编号不符，防范不严，数据不实等都有错误发生。货物堆码不标准，进货计划性不强，导致的库存货物积压、呆滞现象；库容存量超标压力；帐帐、帐物对应数据不符；作业流程的不畅；部门协调不力；执行力低下；本位主义思想及家族传统影响等问题。而08年存在的主要问题：

1、因装卸工的缺少，造成仓库管理员的岗位职责划分不明确，再加上工作态度上的被动性，从而导致责任心不强，所以出现问题较多。如接收货中的数量短缺、串货错发、货物丢失、装卸货物不及时，配送延误等。责任心的大小，源与责任感的高低，而责任感的高低，则取决于个人意识对企业文化（包括规章制度、绩效考核、竞争机制、薪酬管理、奖罚标准、成本观念、时间管理及自我管理等）的认知度。

2、传统习惯与科学管理间的观念差异，造成制度、流程的执行力低下问题：仓库管理中出现的部分问题都是因在制度执行中未按规范及标准操作，用传统习惯方法取代科学计划而发生的。如，票据的流程管理，安全库存的合理性，采购进货的审批，调货价格的`审查，盲目购进造成的库存积压、库容存量超标压力等问题。

3、部门、岗位间协作接口部位的责任共性，引发的失误和错误：如，进货的验收由采购部协助仓库共同完成，对发生的数量、包装规格错误；货物出库过程中仓库管理员与点货员串货错发产生的错误，相关责任难于具体化，增加了管理成本和难度。通过上述问题，可以看到未来仓库管理工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对转型时期的企业改革，还会出现新的矛盾和问题，如何解决当前管理工作中的问题和错误，应对出现的新矛盾和问题，是摆在我们每一个人面前的课题。对当前出现的问题和错误，首先应当加强认识，培养敢于承担责任的勇气，培养敬业精神，层层落实岗位职责；坚持三不放过原则，规章制度面前人人\*等，奖罚分明；继续加强素质培训和进行有效沟通，引导、帮助员工端正态度，施教于心，心系于业；继续加强专业知识，产品知识，职业技能的学习培训，理论与实践相结合，避免工作失误及问题的出现，提高服务质量。

然而所有学习、工作的重点，都取决于行动的落实，如何培养创新的落实意识，如何打造高效落实的团队，如何创建良好的执行文化，如何管理好时间促落实，如何为落实制定制度保障，并掌握有效落实的重要方法，这都要求我们要有坚持不懈的韧劲，要有坚定不移的意志，真正以实际行动，一步一个脚印去实践目标，实施计划，最终达到设定的目标和标准。

仓库20xx年度的工作目标：

1，仓储管理作业流程达到标准化要求。

2，库容库貌、现场管理符合5S标准。

3，员工专业知识水\*、岗位技能达到中级（结合岗位绩效考核，应知应会程度）。每月组织进行一次知识测试和劳动技能竞赛。

4，专注时间管理。分拣、复核、出库、配送时间控制在30分钟之内。

5，库存数据的核算进人实施阶段，完成基础数据的收集、整理、汇总、上报，为企业经营提供必要的决策依据。

6，仓库定位为效率年，效益年。将仓库作业成本核算钠入绩效考核，细化进、销、存系统中仓库的工作量，向管理、效率要效益。

7，建立有效沟通、商务礼仪执行标准。公司整合后的关键就是沟通融会，要强化有效沟通意识，并且进行制度化，满足公司发展需要。

总结的目的是为了更好的计划，谋定而后动，因此，我们必须根据公司及仓库的实际情况，制定和实施相应的改进和创新计划，跟踪改进和创新计划的实施进展，验证改进和创新计划的效果，并将行之有效的改进和创新成果在公司各部门进行分享和推广。通过我们不断改进和创新的行动去超越自我，实现仓库管理工作的持续改进，实现卓越。

——健身房前台年度工作总结3篇

**健身公司亏损工作总结13**

公司人字第1号 甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(主要负责人)或委托代理人：\_\_\_\_\_\_

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_性别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

户籍所在地：

鉴于甲乙双方即将建立劳动关系，为维护双方的合法权益，甲乙双方经协商达成一致签订本合同书。双方同意签定劳动合同如下：

1、乙方自动受聘于甲方担任\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务。

2、本合同期限自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起到200\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同期满时，经双方协商同意后方可续订。

3、乙方要接受甲方的领导。服从甲方的管理和调动，遵守甲方的劳动纪律和各项规章制度，努力完成本职工作和各项任务。

4、乙方在甲方工作期间的工作福利、劳动保护、劳动保险待遇、均按照甲方规定。

5、甲方应对乙方在思想、技术业务、安全生产和各项规章制度方面进行教育和训练。

6、甲方有权按照本公

司管理制度规定给乙方奖励和处分。

7、合同期满，具有下列情况之一者，甲方有权解除劳动合同。

1）合同期满不需要续订合同时：

**健身公司亏损工作总结14**

我们中老年健身队成立于20xx年，10多年来，在上级部门的正确领导和指导下，我们中老年健身队积极开展各类健身活动，不仅增强了每个队员的身体素质，使晚年生活过得丰富多彩，还积极参与县里各项公益宣传活动，为县申报世界自然遗产地、建设和谐社会，做出了较大贡献。现将我们中老年健身队的一些先进工作具体总结如下：

>一、组织健身队，丰富中老年生活，增强中老年人身体素质

中老年人大多离开工作岗位，生活单调，身体素质不强。为丰富中老年人生活，增强中老年人身体素质，我们组织成立健身队，在黄玉叶的带领下锻炼身体。起初人数不到10人，现在已发展到100多人，其中正式入会人数80人。健身队成立以来，秉承为中老年人服务的宗旨，从不收取队员学费，教练中老年人学习太极拳、剑等各项健身远动，开展了拳剑扇、民族舞、秧歌舞、无极球等各类活动，取得了良好成效。目前，中老年健身队的队员不仅学会了各项健身活动，丰富了晚年生活，而且身体素质明显增强，促进了和谐家庭与和谐社会的建设。

>二、积极参加比赛，活跃县里文体生活，取得优良成绩

我们中老年健身队在认真努力搞好本队健身活动的同时，积极参加县里组织的各项比赛，既活跃县里的文体生活，又展示了我县中老年人的靓丽形象，提高了中老年人的生活品位，为开展全民健身活动起到示范带头作用。在参加县里组织的各项比赛活动中，我们中老年健身队取得了优良成绩，20xx年参加全县太极拳比赛荣获三等奖，20xx年参加全县太极剑比赛荣获2等奖，20xx年参加全县木兰扇比赛荣获优胜奖，20xx年参加全县健身舞蹈比赛荣获二等奖。

>三、积极参与县里各项公益宣传活动，贡献中老年健身队的力量

我们中老年健身队不仅仅为了自己身体的健康而开展健身活动，而始终与县里的中心工作、大局工作紧密结合在一起，尽自己的能力为全县的社会经济发展贡献力量。我们中老年健身队积极参加县里组织的各项宣传活动，努力扩大我县的影响，向外界展示我县的形象。在我县申报世界自然遗产系列活动中，我们中老年健身队积极参加县里各项宣传活动，做到次次在场，尽力展示我县的形象，为我县在20xx年成功评为世界自然遗产地做出了贡献。

我们中老年健身队成立10年来，取得了良好的工作业绩。今后，我们中老年健身队决心继续搞好健身活动，发动更多的中老年人加入到我们健身队来，增强中老年人的身体素质；继续参与县里的各项宣传活动，为全县社会经济的发展，贡献出我们的力量。

**健身公司亏损工作总结15**

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监督，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。教练月平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平均值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、销售大多依赖政策，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，擅自修改销售政策，导致会员对销售不统一结果的疑虑，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。

>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，对违规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部长远发展的健身体系，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组织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。

**健身公司亏损工作总结16**

>范文一

一个好的健身教练，可以给客人们带来更好的帮助，这也是为什么会有那么多人选择健身房的原因，因为有一个专业的健身教练在一旁指导，这样会更加有利于帮助自己塑造体形，而且还可以时刻提点自己哪些方面做得不正确，可以便于及时更改。

20\_年来，我在健身教练岗位上学习了许多，也有些许心得，现将其总结如下：

1.不断地学习

想成为一个优秀的教练，关键在于如何训练，如何成长提高自己，当教练不是一天就能成的事情，健身行业发展快，不断跟上时代的变化。才能取得成功，不断学习，培训更新新的技术，千万不能永远原地踏步。

2.多接触好的环境

保持良好心态的秘诀在于，让自己身处良好的环境，人是环境的产物，努力给自己创造良好的环境

3.时间的积累很多大牌教练刚开始的时候还不如你呢，关键是他们从业时间长，跳的时间长了有经验而已。

4.关键靠自己

任何的天才，取得成功人，都是自己训练出来的。老师只是起到指引作用。

5.成功秘诀

练一万遍就比练100遍强，身体协调性性，越练越好。协调性不是天生的，是后天训练出来的。复习就能出成绩，锁定目标，专注重复

6.虚心教练

不能轻浮，不要盲目自大，勇敢接受别人的意见，完善自己。

20\_即将到来，我会根据15年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前!

>范文二

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20\_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!

**健身公司亏损工作总结17**

一、日常工作

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。

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，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。

**健身公司亏损工作总结18**

岗位描述

健身房领班

岗位名称：

健身房领班

直接上级：

康乐宫主管

直接下级：

陪练员、服务员

本职工作：

主持健身房的日常工作

直接责任：

1.每月向康乐宫主管述职一次。

2.及时、正确地传达上级的指示。

3.代表健身房向上级投诉。

4.每月制订一份健身房的营利计划，报批后执行。

5.制订健身房员工岗位技能培训计划，报批后，协助培训部进行实施、考核。

6.根据工作需要，调陪练员、服务员的工作岗位，报康乐宫主管批准后执行，并

转入人力资源部备案。

7.制订陪练员、服务员的岗位描述，并界定他们的工作。

8.向陪练员、服务员布置工作任务。

9.记录陪练员、服务员的考勤情况。

10.受理陪练员、服务员提出的合理化建议，并按照程序进行处理。

11.每月听取陪练员、服务员的述职一次，并对其做出工作评定。

12.填写陪练员、服务员的过失单和奖励单，根据权限，按照程序，进行处理。

13.关心陪练员、服务员的思想、生活、工作。

14.每日召集陪练员、服务员进行营业前布置，营业后总结。

- 1 -

15.如陪练员、服务员在工作中出现争议，应及时予以裁决，并做出界定。

16.巡视、检查健身房的各项工作。

17.向健身房的客人说明有关规定和注意事项，劝阻客人的违规行为和不文明举动，

维持健身房的正常营业秩序。

18.拒绝已酗酒的客人进入健身房。

19.受理客人对健身房工作人员的投诉，按照程序进行处理。

20.根据陪练员、服务员提供的记录，整理出客人消费的帐单，按照程序，请客人

付款或签单。

21.审批陪练员提出的报修单，检查维修的结果，掌握健身器械的状况。

22.记录健身房营业状况的\'流水帐，统计出每日的营业额以及成本费用。

23.按照工作程序做好与相关部门的横向联系，如发生争议，应及时提出界定要求。

24.学习健身房的管理技巧，了解本行业其他健身房的经营状况。

25.熟悉健身房各岗位的工作，掌握一定的健身知识。

领导责任：

1.对健身房营利计划的完成负责。

2.对健身房的环境质量，服务质量负责。

3.对所属陪练员、服务员的纪律行为，工作秩序，整体精神面貌负责。

4.对健身房给酒店造成的影响负责。

5.对健身房的日常消耗，经营成本负责。

6.对管辖范围内健身器械，以及其它相关设备的完好负责。

主要权力：

1.向上级报告健身房真实工作情况的权力。

2.代表健身房向上级投诉的权力。

3.对健身房的工作有对外代表权。

4.对陪练员、服务员的业务水\*有考核权。

5.对陪练员、服务员有指挥权。

6.对陪练员、服务员的奖惩，有建议权。

7.对陪练员、服务员的工作有监督权，检查权。

8.对陪练员、服务员的人事调动有建议权、执行权。

9.对管辖范围内的健身场地，健身器械以及其它相关设施、设备有管理权。

10.对陪练员提出的报修单有审批权。

11.对维修部门维修健身器械的工作，有检查权。

12.对酗酒后的客人有拒绝服务的权力。

管辖范围：

1.健身房所属陪练员、服务员。

2.健身房所属健身场所，更衣室，休息场所以及其它相关设施。

3.健身房所属健身器械，以及其它相关设备。

4.健身房卫生责任区。

**健身公司亏损工作总结19**

时光飞逝，伴随着新年钟声的敲响，我们迎来了x年。在过去的一年中，我部在董事长的领导下和同事们的配合下，认真履行职责，遵守公司《员工手册》，基本上按时、按质、按量完成了各项采购工作。取得了一定的成绩，但也暴露了一些问题。现将一年来的主要工作情况述职如下：

一、努力工作，顺利完成各项任务

x年度，公司采购部人员变动与调整较大，上半年又延续全球化的经济危机，下半年又出现国内市场原材料紧缺和价格暴涨等原因；造成了采购部工作没有延续性和采购工作的困难，但采购部还是克服困难，勤奋工作，保证了公司生产和出口的需要，全年度共计完成以下采购任务：（省略）

二、采购过程中出现的问题及处理结果和整改办法

x年度采购过程中不可避免的出现了一些问题，其中最为突出的是印染过程中出现严重的色差、布面异色、油渍、污迹，运输过程中造成的破损，米数短码，标签内容印错、串标，纸箱唛头印错等质量问题。为了保证质量，尽可能避免出现采购质量问题，及时进行以下几个方面作工作的调整：①经批准重新严格筛选供应商，对供应商的供货能力，质量保证，价格优势进行评估，让供应商提供可靠的证据来证明其能力；其中主要措施：保留原有的加工业务，另选，用以对比质量、价格和服务。标签厂、纸箱厂分别选择合以和现有的供应商比对质量、价格和服务等（其它厂家不一一例举）。②取消原有的印染跟单员，和印染厂签订严格的质量保证协议，包括布面质量、伸长约定和索赔办法，用合同约定形式强制供应商提高产品质量。

三、规范工作流程，制定交叉工作台帐

x年初刚调至采购部工作，感觉部门同事对工作流程掌握不清楚。经过一段时间的工作熟悉，结合公司iso质量标准制定了采购部工作流程图，用以指导采购员的工作，提高采购效率。

以上是我部一年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定的成绩，但就我个人来说业务理论学习和实际工作经验还有欠缺，今后，我一定按要求，进一步提高认识，加强学习，转变作风，尽心尽力工作，为公司作出新的贡献。

**健身公司亏损工作总结20**

实践内容:在健身房做会籍顾问

实践目的: 通过实习了解健身房的系统工作，做外展和接待客户，掌握销售这方面的知识提高了自己对健身这一行业的更好认识,同时锻炼自己的社会实践能力，大学生暑期社会实践报告：健身房会籍顾问。

作为一名大学生，我们不仅仅要把学习搞好，还要在实践中去不断的锻炼自己，增强自己的实际能力。在这个假期我进行了为期两周的社会实践，日子虽短，但也颇有收获。这次是在一个健身房里做会籍顾问。说实话，在做这件工作之前我还真的没听过健身会籍顾问这一说法，也不知道它到底是干什么的。这次锻炼是让自己系统的学习了一下，也知道了所谓的销售一行是真的不简单。

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．总而言之我的感受就是，有点麻烦了，需要脸皮超厚的人才能来做。

培训了一天就开始上场了。做这一行之前我先把它百度了一下，了解一下它的大概工作状况，结果，百度的结果让我汗颜（百度上讲会籍顾问工作的难度在 逐渐加大，成功率较低，个别时候低至约1%。人均日带顾客 2 人。）呢，一开始还不信，信誓旦旦的以为自己可以做好，但做了几天后我发现，成功率简直不单单是1%，连这个点都达不到。我绝对没撒谎，经过自己这俩周的实践，得出结论，成功率是很小很小的，这点我指的是在广范围内所遇人群的成功率。

一开始，先做外展。外展，也叫室外宣传，是用来发展新会员的一种方式我所要做的是了解我们俱乐部和宣传单页的内容，我们的服务项目，健身规模，我们的卡种都有哪些，里面的器材包括哪些，分别是锻炼什么的。说实话外展这是最难做的一部分，我们需要在人流量多的步行街或者是银座门前边吆喝边发传单还要过滤出有兴趣的顾客，当场问人家要电话号码，这往往是最尴尬的时候，因为大多数人都不会给你电话号码的。有很多人会在我面前直接不接传单，更有的把传单接着就扔了，还有点连看我们都不看一眼，如果再碰到挺热的天，坏了，那就更难要到了。有的时候我为了一个电话号码会和人家说上好几分钟，什么方式都用上了，比如我会说（我看您的身材那么好，肯定是经常锻炼的吧，来我们健身房看看吧，第一次是免费体验的，如果好的话就留下来锻炼，觉得不好呢，就当成是散步了，看您那么有健身意识何必错过这个机会呢，况且这也影响到我的个人业绩，再说，电话号码是我留的，肯定不会给您打骚扰的，您就给我留个号码吧。如果有优惠活动了，我会及时通知您的。）哎，反正能说的我都说了，能把电话号码要来就可以了。几率是我发30张传单最多有一个给电话号码的。真悲催。

号码要来了，第二步就是打电话了，把要来的电话给客户打，问什么时候可以过来看看，客户的一贯反应都是（嗯，好的，有时间我就去的）。但是，有时间？那到底是神马时候呢？这个就不知道了，社会实践报告《大学生暑期社会实践报告：健身房会籍顾问》。所以第二天就接着打，后来我学聪明了，直接跟客户约好几点过来，到点我就打，但通常情况来的人是很少的。几率是打10个电话号码来一个人。这使得顾客都会有习惯性的排斥拒绝，我打的次数多了，就会直接挂掉我电话，有的一听到我的声音就开始挂，很有很多直接把我拖黑名单里。更有甚者对我说（你以后别再给我打骚扰了，我不去的）哎，又一个悲催的工作。

最后，签单了，那可是我最兴奋的事情了，努力终于有回报了，客人终于递上信用卡了，这时我会给他写一份合同，这可是我最高兴的时刻了。

说句实话，做会籍顾问真的不是好做的，特别累，确切的是必须磨练嘴皮子跟脸皮，必须脸皮超厚才能要电话号码，也必须脸皮很厚的一个电话接一个电话的打，还要学会怎要跟客户交流怎样抓住客户的心思，说话的时候要讲究技巧，针对不同性格的客户说不同的话。我必须要有耐心，也要与毅力，在大热天里走在步行街上发传单是很不好受的、有的时候我为了跟一个客户我会一天发一条短信，那几天下雨，就会给人家发短信说雨天路滑，开车小心。天热了就发天气炎热，注意防暑。给开店的发生意兴荣，给学生发在学习的同时别忘记给自己放松一下。顾客来了，会陪他们聊会儿天，和那些老会员聊聊，熟悉了就让他们帮忙介绍朋友或者快到期的续卡。反正过得是很充实的，我也不知道自己居然可以也能做到为了一单生意电话短信追踪很多天。

最让我自豪的不是自己在这里签了几单的生意，很重要的一点是，我在一起实习的几个同学中做的是最认真的那个。有的时候经理会跟我们一起出去，后来就让我们几个自己出去，这时候，他们都会跑到大公园里面坐着，有的时候聊天，有的时候打牌。到点了，就随便逛逛就回来了。一开始我很看不惯这种行为，也许自己会和他们一样，刚开始的工作激情退去后就会变成这样。但是，我没有，我始终做到了再没有人监督的时候也去按时发传单，要电话号码。虽然我偶尔偷偷懒，但是自己的大部分时间都在工作。这点，是最令自己自豪的。也许付出就会有收获吧，整个俱乐部的人都看到了，临走的时候激励跟我说，他管理会籍顾问这么长时间了，看的出来我工作比他们都负责，没人时候也能认真对待，我挺适合干这一行的。欢迎我寒假再回到这里来实习。(\*^\_\_^\*)嘻嘻……，看来自己的付出是没有白费的，至少我得到了认可，这点对我来讲是很重要的。如果一个人在做一件事的时候可以得到别人的认可与赞同这想必是对自己付出的最好回报。

实习，累吗，当然累。可是，收获是很大的。日子过得很充实，在这里学到了锻炼，系统的了解了健身这一行业，也知道该怎样去做一个好的销售者，就像是第一天培训时经理对我说的，最好的销售是把自己销售出去。他说三流的销售是和顾客谈单，二流的销售是跟顾客成为朋友，而一流的销售就是跟顾客成为知己，让他觉得离不开你。这，对我来讲，是很受益的一课。

实习结束了，但这段经历会伴随着我继续走下去，帮助自己在未来的旅途中更好地成长。

**健身公司亏损工作总结21**

>一、团对治理与项目分析

组建俱乐部一般分为硬件(装修、设备购置)、软件(指职员、特别是主要治理职员、教学职员的组建)、治理团队是俱乐部成功的关键，其中总经理、财务职员的人选及教学团队的组建应尽可能体现专业、敬业、团结。

教练经理的人选是组织教练团对的关键

教学团队指器械教练、器械服务及健美操教练，目前国内大部分俱乐部都存在以下一些题目:没有固定的教学团队，缺乏敬业的专业教学治理职员。没有固定的教学内容，缺乏教学评价。没有有效的培训体制及培训教师团队。从事教学职员素质参差不齐。

高素质的教学队伍是保证俱乐部运营发展，会员服务、会员续会的关键，同时教学上风也是保证俱乐部竞争力的关键因素之一，因此应对教学团队，特别是对教练经理的人选给予足够的重视。

>二、选择开办俱乐部的合适场地

>1、位置

俱乐部经营具有明显的地域性，即俱乐部周边3—6km范围是其主要客户服务区域。

俱乐部开设位置大体分为贸易区、办公区、住宅区，选址应对周边人流、收进状况进行分析后确定。

>2、物业条件、场地面积

一般需了解使用面积，通常使用面积800以下为小型俱乐部，800—1500为中型俱乐部，1500?以上为大型俱乐部。健身房的空间

健身房的层高及柱间间隔是健身俱乐部能否吸引健身者的关键。健身俱乐部以开放性的大空间为主，层高为3m以上才能保证良好的视觉感及练习空间。

柱间距的大小影响健美操厅的利用效果，一般8m间距较为常见。健身房的设计

在专业设计职员的配合下，了解有关方面的参数，以确定物业条件是否适合开俱乐部，这是不可缺少的过程。

与物业合作的方式

留意场租的支付方方式和是否包含物也费、水电用度等。

流水分成

根据俱乐部的流水收进按约定的百分比提取场地用度。

合资经营

以场地进股的形式共同创办俱乐部，按利润获得场地收益。以上是俱乐部与物业常见的三种合作形式，具体应根据资金实力、对当地市场的信心、治理水同等诸多因素确定。

>三、组织设计装修、俱乐部\*面布局设计

俱乐部的\*面布局及各区域的面积比例是俱乐部设计乃至今后成功经营的关键。

按区域大致分为:前台

休息区:阅读、商品销售。

健美操厅:根据俱乐部总体面积和教学实力设一个或多个跳操厅，内部设备应有独立音响、垫子、踏板等设备。

器械区

XXX区:有XXX柜、淋浴区、卫生间。

俱乐部设备的设计

水、热、电、空调、消防等专业设计。

3、俱乐部装修风格设计

第一步、通过材料选择及主要颜色确定俱乐部的风格。

第二步、施工招标、装修。

第三步、内部装饰。

利用壁画营造健身气氛，并设置教练先容栏，会员信息栏。

>四、织购置健身设备

等重量练习设备、包括练习身体某一具体部位肌群的设备。自由练习设备、包括卧推架、杠铃、哑铃等。健美操设备、包括垫子、哑铃、踏板、健身球等。电脑、电视、电话、音响等设备。员工服装、会员礼品、宣传品等。

>五、国内健身俱乐部执照办理的程序</stron

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！