# 康乐健身中心工作总结(优选16篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-03-04

*康乐健身中心工作总结1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...*

**康乐健身中心工作总结1**

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制度，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，尊敬上级领导，可随时向上司反映工作之不足，积极大胆地提出合理建议。

**康乐健身中心工作总结2**

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制度，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!

**康乐健身中心工作总结3**

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20\_\_\_\_年里，我在公司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20\_\_\_\_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。20\_\_\_\_年\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_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制度，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!

**康乐健身中心工作总结4**

>一、自我评价

很快，20xx年又过去了，不知不觉，我已经到健身房做前台近xx年了。从陌生到熟悉，我已经迈出了很大得一步。通过几年的工作和学习，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。

>二、客户的需求

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，那么我们需要把他们吸引过来。

>三、方案的制定

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，随着假期的到来，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。我觉得我们可以推出学生活动卡， 或者针对学生的假日套餐卡，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。

**康乐健身中心工作总结5**

作为一名健身专业的大学生，我们不仅仅要把专业知识学好，还要在实践 中去不断的锻炼自己，增强自己的实际能力。在前段时间，我们班的人轮流进行 了为期两周的社会实践，日子虽短，但也颇有收获。说实话，在做这件工作之前 我还真的不了解健身会籍顾问到底是怎么一回事， 这次锻炼是让自己系统的学习 了一下，也知道了所谓的健身房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。在工作中，顾 客就是我们的上帝， 一个甜美的微笑可以给顾客带来一天美好的心情，一句轻声 的问候消除了与顾客之间的距离，真正的做到了来到新领域，大家是一家人，给 顾客一种宾至如归的感觉。在这里，顾客享受到的不仅仅是健身的乐趣，同时他 们享受到了家的温暖，在身体得到有效锻炼的同时，心里也得到了甜蜜的滋润， 每当看到客户对我们的服务感到满意的时候， 自己心里也感到了前所未有的满足 和骄傲。

为此，自己总结了“五步”工作法，即

“聆听、建议、指导、帮助、服务” 。

客户来到健身俱乐部， 就一定有自己的想法和目的， 为此， 每次客户到来的时候， 聆听他们的需求是最关键的一步，只有这样才能真正了解客户想要的是什么，他 们想达到一种什么样的健身目的，只有了解到了这一点，才能针对客户的实际情 况，做到有所放矢，并提供长久优质的服务。

同时，我还觉得健身房会籍顾问还应该做到以下几点

一、会籍顾问最好要参与健身，不敢说要喜欢，但是既然选择了这份工作， 起码你要熟知，这是基本，懂不懂行，一聊就聊出来了，包括器械、教练、环境、 服务等，千万不要一问三不知，客户问你一个问题，你去找一个人咨询完再来回 答，那说句不中听的，你是干嘛用的，就收钱?那客户凭什么把钱给你，而不去 找一个更专业的呢，因为你连解答问题的劳务费都不值得给。

二、无论对方丑美贵贱，都要热情相待，你不知道哪棵树会开花，也许你最 不在意的人往往是你的一个大客户，甚至成为你的一个业务影响点，另外，做事 就是做人，就算买卖不成，结交一些人脉，对你将来也是很有帮助的，目的性不 要那么单一。

三、记得售后，很多前期做的不错的业务员，售后相当差劲，收完钱之后什 么都不管，这是一种短视的行为，很多健身会员都是经济宽裕的休闲人士，你不 要想着，我只是销售，没有什么售后的岗位职责，这个完全在个人，抛去人脉不 谈，你不会不懂转介绍吧，还有些会员会经常和老总及店长交流的，会员对你的 喜好可能会在某个时刻会有关键的影响。

四、眼勤手勤嘴勤，不懂的多问前辈，多干点活既赚人缘又学知识，销售意 图不要太浓。

经过这次的实训，我的确学到了很多课堂上学不到的东西，让我对这个健 康、朝气蓬勃的行业更加充满了信心。

**康乐健身中心工作总结6**

转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。回眸过去的一年，在xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位上，我始终秉承着“在岗一分钟，尽职六十秒”的态度努力做好康乐健身教练岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置和态度。在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在康乐健身教练工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的康乐健身教练所有工作任务，履行好xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。现将过去一年来在xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：

一、思想上严于律己，不断提高自身修养

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练

岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在康乐健身教练工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在康乐健身教练工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

二、工作上加强学习，不断提高工作效率

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。xxx康乐健身教练工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高康乐健身教练岗位的服务水平和服务效率。特别是学习康乐健身教练工作岗位相关法律知识和相关最新政策。唯有如此，才能提高xxx康乐健身教练工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习康乐健身教练工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在xxx康乐健身教练工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在xxx康乐健身教练工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在xx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练工作岗位工作的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上我都取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在xxx康乐健身教练工作岗位相关工作中存在的不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，尤其是将思想理论运用到xxx康乐健身教练工作岗位的实际工作中去的能力还比较欠缺。在以后的xxx康乐健身教练工作岗位工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习康乐健身教练工作岗位相关知识、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，为实现中国梦努力奋斗。

展望新的一年，在以后的xx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）工作中希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少抱怨，做好康乐健身教练岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的康乐健身教练工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与xxx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）康乐健身教练岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为xx（改成康乐健身教练岗位所在的单位）做出更大的成绩。

**康乐健身中心工作总结7**

\_\_年就要过去了，今年是本俱乐部明确发展方向的一年，在过去的一年里，通过大家的不懈努力，俱乐部在各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，俱乐部迎来了加速发展的良好契机。在这里做个简短的总结：

自“龙德”健身俱乐部\_\_年成立以来，我们一直以“立足服务建体系，创新思路促发展”为宗旨，将俱乐部作为宣传和组织体育活动的阵地，为促进素质教育的实施、培养青少年体育人才、

今年我们参加了首届亚足联“中国展望——南京项目”的城市联赛，虽然，我们每年都要参加地方足协组织的相关业余联赛。但是，此次“城市联赛”严谨的管理，参赛队伍的质量和比赛的激烈程度都大大的强于以往。接近专业比赛的氛围大大激励了大家，面对强敌敢打敢拼，努力争胜，克服了年龄偏大、人员不整、水平差异较大的诸多不利因素，最终超额完成赛前既定目标，取得了第三名的好成绩。而且，吴与伦比在因伤缺席几轮的情况下，以绝对优势一举夺得联赛的“最佳射手”更加可喜可贺。

激烈比赛加强了龙德的凝聚力，增进了相互间的友谊，通过比赛结交了更多爱好足球的朋友和兄弟球队，季军的成绩进一步地提升龙德在业余足球圈中的知名度和影响力。这些都给龙德的发展提供了良好的契机。我们将面对机遇，深化细化俱乐部的运作，积极消化暴露出的问题，将俱乐部的建设带向新的高度，迎接明年新一届的城市联赛。

今年在联赛的间歇期间，应兄弟球队和大家的需要组织了多场友谊和队内比赛，取得了良好的效果。随着更多的交流，增进了各队之间的了解和友谊，为南京业余足球的发展和构建更加广泛和谐的业余交流圈贡献了一份力量;此类比赛，以赛代练，保持和提高了大家的状态，为“城市联赛”取得佳绩打下良好的基础;更加重要的是，缓解了追求成绩还是提倡娱乐的矛盾，练习赛相对于报名和换人数量都有严格限制的联赛，可以有更多的人参加，随意的换人也更加适合我们这些年龄偏大的队员，可以吸引更多爱好者的加入，有利于俱乐部的持续发展。

在龙知球等有识之士的努力斡旋下，龙德的主场终于得以确定。这对俱乐部的建设和发展有着划时代的意义，突破了原来限制友谊练习赛的瓶颈，比赛的安排可以持续规律性的展开，加强和众多兄弟球队的交流合作，让更多的人通过龙德俱乐部和足球运动获得更多的快乐。

今年除了保持传统的和南通的互访友谊赛，还开辟了对东台的比赛。大家报名踊跃，东道主热情接待。比赛精彩激烈而不乏友情，联欢时更是义薄云天豪情万丈。通过“请进来走出去”，提高了龙德俱乐部在周边地区的影响，结交了很多新朋友，旅行比赛也让大家放松了心情增长了见识。

龙德版由贫穷锉公子于去年年底正式在西祠注册，今年是立足和谋求发展的一年。在大家的努力下，成功地起到了对俱乐部的宣传作用。大家多了一个联络感情的平台，俱乐部多了一个传达各类信息的渠道，利用网络不断扩大影响的同时也迎来了许多新朋友。

新朋老友欢聚一堂，激情友情不亦乐乎，版上人气鼎盛，一度突破西祠总排名200位，持续占据体育版第三名和足球版第一名的位置。对一个新生的单一体育版面，凭我们大多数人对电脑网络的有限了解，所获得的成绩是空前和卓越的，再一次地印证了龙德的凝聚力和战斗力。

**康乐健身中心工作总结8**

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。

**康乐健身中心工作总结9**

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。

20xx即将到来，我会根据20xx年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前！

**康乐健身中心工作总结10**

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。

**康乐健身中心工作总结11**

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。首先回顾一下20\_\_\_\_20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。

**康乐健身中心工作总结12**

20xx年就要过去了，今年是本俱乐部明确发展方向的一年，在过去的一年里，通过大家的不懈努力，俱乐部在各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，俱乐部迎来了加速发展的良好契机。在这里做个简短的总结：

自“龙德”健身俱乐部20xx年成立以来，我们一直以“立足服务建体系，创新思路促发展”为宗旨，将俱乐部作为宣传和组织体育活动的阵地，为促进素质教育的实施、培养青少年体育人才、

一、正式比赛

今年我们参加了首届亚足联“中国展望——南京项目”的城市联赛，虽然，我们每年都要参加地方足协组织的相关业余联赛。但是，此次“城市联赛”严谨的管理，参赛队伍的质量和比赛的激烈程度都大大的强于以往。接近专业比赛的氛围大大激励了大家，面对强敌敢打敢拼，努力争胜，克服了年龄偏大、人员不整、水平差异较大的诸多不利因素，最终超额完成赛前既定目标，取得了第三名的好成绩。而且，吴与伦比在因伤缺席几轮的情况下，以绝对优势一举夺得联赛的“最佳射手”更加可喜可贺。

激烈比赛加强了龙德的凝聚力，增进了相互间的友谊，通过比赛结交了更多爱好足球的朋友和兄弟球队，季军的成绩进一步地提升龙德在业余足球圈中的知名度和影响力。这些都给龙德的发展提供了良好的契机。我们将面对机遇，深化细化俱乐部的运作，积极消化暴露出的问题，将俱乐部的建设带向新的高度，迎接明年新一届的城市联赛。

二、训练和练习赛

今年在联赛的间歇期间，应兄弟球队和大家的需要组织了多场友谊和队内比赛，取得了良好的效果。随着更多的交流，增进了各队之间的了解和友谊，为南京业余足球的发展和构建更加广泛和谐的业余交流圈贡献了一份力量;此类比赛，以赛代练，保持和提高了大家的状态，为“城市联赛”取得佳绩打下良好的基础;更加重要的是，缓解了追求成绩还是提倡娱乐的矛盾，练习赛相对于报名和换人数量都有严格限制的联赛，可以有更多的人参加，随意的换人也更加适合我们这些年龄偏大的队员，可以吸引更多爱好者的加入，有利于俱乐部的持续发展。

在龙知球等有识之士的努力斡旋下，龙德的主场终于得以确定。这对俱乐部的建设和发展有着划时代的意义，突破了原来限制友谊练习赛的瓶颈，比赛的安排可以持续规律性的展开，加强和众多兄弟球队的交流合作，让更多的人通过龙德俱乐部和足球运动获得更多的快乐。

今年除了保持传统的和南通的互访友谊赛，还开辟了对东台的比赛。大家报名踊跃，东道主热情接待。比赛精彩激烈而不乏友情，联欢时更是义薄云天豪情万丈。通过“请进来走出去”，提高了龙德俱乐部在周边地区的影响，结交了很多新朋友，旅行比赛也让大家放松了心情增长了见识。

三、西祠龙德版

龙德版由贫穷锉公子于去年年底正式在西祠注册，今年是立足和谋求发展的一年。在大家的努力下，成功地起到了对俱乐部的宣传作用。大家多了一个联络感情的平台，俱乐部多了一个传达各类信息的渠道，利用网络不断扩大影响的同时也迎来了许多新朋友。

新朋老友欢聚一堂，激情友情不亦乐乎，版上人气鼎盛，一度突破西祠总排名200位，持续占据体育版第三名和足球版第一名的位置。对一个新生的单一体育版面，凭我们大多数人对电脑网络的有限了解，所获得的成绩是空前和卓越的，再一次地印证了龙德的凝聚力和战斗力。

**康乐健身中心工作总结13**

感谢在李局长、梅局，孟局正确领导下，在局里领导的关心和支持下，活动中心健身房根据半年前计划，不断提高工作人员的思想素质和业务水平，树立带着感情为老干部，服务老干部和会员的思想，本着热心、细心、耐心、真心为老干部，为健身房服务的工作理念，以活动中心主阵地为龙头，xx年着重抓了以下几方面的工作：

一、强化内部管理，提高工作人员为老干部服务的综合素质。

首先，加强政治学习，提高思想认识。全体健身房人员积极参加时事政治学习，学习老干部各项方针政策，学习尊老爱幼，不断提高自己为老干部服务的理论水平;加强本职业务的学习，提高服务技能。其次，将老干部的健身安全为重中之重

为了给老干部提供一个好的健身环境日常保洁、秩序维持、活动设施的维护保养等工作落到实处，使工作长抓不懈。中心工作分工明确，责任到人。每天对包干区域进行卫生保洁工作。由于各项服务到位，管理有序，日常来健身房活动的老干部会员逐渐增多，让老干部老有所依，老有所乐。

二、加强健身房的器械设施安全和团队建设

健身飞房有氧10台跑步机，28俩动感单车力量器械20多种，由教练轮排日常维护面面俱到让所有健身器材排除安全隐患，责任到人，在加强教练巡视的同时，发动会员相互监督，活动秩序井然有序。除此之外，健身房还可以负责或协助各种体育赛事举办和活动中心各协会的服务，全体人员各司其职，各尽其能，发挥团队精神，相互协作，务必完成领导下达的任务。

展望20xx

目前健身房发展趋势特别好，健身房全体工作人员都准备好了，将20xx年每一项人任务都落到实处，给领导一份完美的答卷。

**康乐健身中心工作总结14**

>一、前台日常工作

1、电话接听转接、传真复印及信件分发认真接听任何来电，准确率达到98%;能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率；发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。

2、临时事件处理饮用水桶水发现不够时会及时叫大河人家送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸怀等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了如：空调开关，卫生间灯，会及时打电话给国企物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装；交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助电信局解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

>二、综合事务工作

2、文档归整及办事处资产登记从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来；办事处新购买的书籍会让张利先盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有37本；其它的办公设备（如笔记本、光驱、插座等）也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。

3、考勤统计每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给王兰莹。

4、组织员工活动每周三下午5点组织员工去农大活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间组织过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

>三、其它工作

在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如协助软件项目部人员装订项目文档；协助营销部薛义明，与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己同时也获得了一些新的知识。

>四、工作中的不足

1、采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。

2、考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。

3、临近冬天组织室外活动的效果很不好，中间也与张利商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并组织实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

>五、20XX年工作计划

1、提高自身的主动性及沟通能力，多用心，细心，各方面周全考虑，以便更好地完成工作。

2、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话；或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题。在过去的将近一年中，我特别要感谢张利对我的帮助，她热心耐心教我许多，也对我很信任，我为有这样的同事而感到荣幸，也为在这样一个优待员工的公司而骄傲。新的一年了我会更加的努力，跟着公司一起成长。也祝公司在新的一年了越来越好！

**康乐健身中心工作总结15**

前台作为酒店的窗口,是酒店给客人的第一印象。首先我们要保持自己最好的形象,面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进酒店都会体验到我们的真诚和热情。

其次，关注宾客喜好。当客人走进酒店时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务，这一点非常重要，宾客会为此感受到自己的受到了尊重和重视。我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息，并尽最大努力满足客人，让宾客的每次住店，都能感受到意外的惊喜。

再次，提供个性化的服务。在客人办理手续时，我们可多关心客人，多询问客人，如果是外地客人，可以向他们多讲解当地的风土人情，主动为他们介绍车站、商场、景点的位置，询问客人是否疲劳，快速地办好手续，客人退房时，客房查房需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动询问客人住得怎样或是对酒店有什么意见，不要让客人觉得冷落了他。进一步沟通能使客人多一份温馨，也能消除宾客在酒店里所遇到的种种不快。

最后也是最重要的，微笑服务。在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不打断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。多用礼貌用语，对待宾客要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话说明问题时，不要与客人争辩，就算是 客人错了，也要有一定的耐心向他解释。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我认为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天看见形形色色的客人进进出出，为他们提供不同的服务，解决各种各样的问题。有时工作真的很累，但是我却感觉很充实，很快乐。我十分庆幸自己能走上前台这一岗位，也为自己的工作感到无比骄傲，我真挚的热爱自己的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划 ，会努力在这里创造出属于自己的辉煌!

**康乐健身中心工作总结16**

>一、提高认识，加强领导

开展全民健身活动是构建和谐社会的需要和广大人民群众的迫切需求，是提高全民素质和促进“三个文明”建设的重要形式，是构建亲民、便民、利民的全民健身体系和和谐村的重大举措。为此，我村按照上级部门全民健身活动工作的总体部署和要求，成立了全民健身活动领导小组，并围绕全民健身活动主题，认真开展了系列活动，确保了活动时间、活动内容、活动经费的落实，真正做到了认识到位、工作到位、责任到位，营造了“新体育、新生活、我运动、我健康”和“生活奔小康、身体要健康”的良好氛围，使全民健身活动开展得有声有色。

>二、具体做法和活动开展情况

(一)切实把全民健身活动作为一项日常工作来抓。按照安照上级统一部署和要求，为贯彻落实《全民健身计划纲要》、促进全民健身活动的有效开展，不断满足广大群众益增强的健身需求，全面提高广大村民的身体素质，以健康的体魄和饱满的精神投身于工作中，以“每天锻炼一小时、健康工作四十年、幸福生活一辈子”为目标，营造“全民健身、全民受益”、“天天健身、天天快乐”、“好体魄、好生活”、“全民健身、你我同行”的良好氛围，我们把全民健身活动工作作为一项重要任务来落实。

一是制订活动方案。以提高广大村民身体素质为目标，发动广大村民积极参与各种形式的体育锻炼、体育活动，增强健康意识，提高身体素质，提升我村创建文明城市水平。

二是健全组织体系。切实加强全民健身工作的组织领导。

三是广泛宣传发动。通过开会、发放宣传资料等形式，大张旗鼓地宣传全民健身的重要意义，宣传和普及科学、文明、有效的体育健身项目和方法，提高科学健身的认识和科学健身能力。四是经费保障。在单位预算经费比较困难的情况下，打紧开支，压缩其他办公经费，挤出经费专项用于健身活动经费，为搞好活动提供了经费保障。

(二)紧扣主题，积极开展活动。

今年，我村组织开展了内容丰富的全民健身活动。今年组织了“拔河”赛，取得了较好的成绩。

>三、开展全民健身活动的体会

(一)领导重视，认识到位是关键。开展全民健身活动是构建和谐社会的需要和广大人民群众的迫切需求，是提高全民素质和促进“三个文明”建设的重要形式。只有领导重视，认识到位，才能真正做到工作到位、责任到位，才能真正唱响了“全民健身、全民共享”这一主旋律，才能真正营造出“新体育、新生活、我运动、我健康”和“生活奔小康、身体要健康”的良好氛围，促使全民健身活动有声有色开展。

(二)人人参与，全民共享是目的。全民健身活动需要人人参与，确保人人受益。因此，我们在制定活动方案时，制定出贴近群众的健身活动项目、活动内容，才能吸引更多人参与，才能起到全民健身的效果。

(三)开展活动，经费是保障。开展全民健身活动意义非常重大，要使活动开展好，除了在组织形式上充分体现社会活动社会办和全社会参与的新思路，在具体工作中有周密计划、有周密安排外，有一定经费是开展活动的保障。

>四、今后工作的努力方向

在今后的工作中，我们要进一步加强领导，统一思想，提高认识，以更好地适应群众健身要求为根本出发点。以更加扎实和完善的措施，更丰富多彩的形式，广泛开展全民健身活动，努力营造全民健身的浓厚氛围，切实增强广大村民健身意识，更好地为构建和谐xxx和建设全面小康社会服务。

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！