

健身所工作总结 全民健身活动工作总结 (精选7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

健身所工作总结 全民健身活动工作总结篇一

全民健身周活动是各级体育部门多年来共同打造的一个品牌，它带动了群众体育的发展，拉动了体育经济，促进了全民健身服务业的发展与完善。

全国各地在开展全民健身周活动时既传承了多年来形成的好的模式和做法，又不墨守陈规，有发展，有创新。尤其是20__年“农村体育年”的活动主题，进一步夯实了农村群众体育基础。无论是活动的规模、形式、内容，还是参与面和社会关注、支持的程度，都较往年有了很大的突破和提升。

据统计，各省(区、市)一年来共组织各级各类体育竞赛和群众健身活动10万多次，直接参与者达2.5亿人次，60%以上是在县区以下农村、社区举办的，大大加强了农村、社区等基层体育健身工作。另据三分之一的省(区、市)统计，共投入近2亿元用于场地设施等基础设施建设，其中大部分是在农村，同时还为40多万农民进行了身体测试，10余万农民接受了体育科普知识传授，培训了体育骨干，使农民群众懂得了科学健身的知识，有了自己的健身场地、器材和辅导骨干，生活方式也发生了根本变化，健身活动使他们远离了赌场，告别了不良生活习惯，纷纷走进运动场开展丰富多彩的体育健身活动。

一、主题鲜明，口号响亮

在全民健身周活动中，各地在“农村体育年”这个大的主题下，结合当地实际，进一步提出了活动实施的主题与宣传口号。如北京的“人人健身与奥运同行”、“雅典-北京健步走”；天津的“走向奥运，走向健康”、“青少年体育援助”；吉林的“万人生态健步行”；上海的“运动-让身体更健康”；江苏的“小手拉大手，大手牵小手，健康手拉手”、“人人健身，每天运动半小时”；江西的“新体育，新农村，新生活”；陕西的“零距离为农民健身服务”；贵州的“看贵阳新变化，走全民健身路”等宣传口号特色鲜明，鼓动性强，极大地唤起了广大人民群众参与体育健身活动的热情与积极性。

二、领导重视，社会关注

20__年，各级党政领导对全民健身周活动的重视程度更加提高。出席开幕式并讲话和亲自参与体育健身活动的人数明显增加。如湖南省级党政军领导出席的125人次；海南省100多位省、厅级领导参加体育比赛，带头打造“健康岛”品牌；新疆、南海、宁夏、山西、吉林等领导班子全体出席启动式、单项活动或参与单项比赛；江苏、西藏、河北、山东、黑龙江、上海、重庆等省（区、市）领导出席主持启动式并讲话；广西有450多名县处级干部参加体育比赛活动。其余各省及市、县党政领导也都出席了当地大型活动的开幕式，同广大人民群众一起融入全民健身的大潮中。

随着全民健身周活动的社会影响不断加大，社会关注程度大大加强，工、青、妇、教等部门与体育部门联合举办活动的越来越多。许多企业也开始关注到全民健身这块热土，支持这项“利在当代，功在千秋”的事业。如北京市吸纳社会资金265.5万元、湖北得到社会赞助100万元，用于建设全民健身工程。新闻媒体也热切关注着全民健身周期间所发生的新闻事件，以多种形式和手段进行全方位的报道，拉近了舆论宣传同人民群众之间的距离，为健康奔小康服务。许多电视台、报纸、广播电台还设置了“体育新闻”、“体育指导”、“走，锻炼去”、“健身时代”等全民健身专栏，广东电视台派出了20

名记者采访报道体育三下乡活动。

各地在组织健身周活动中，设置宣传车、宣传点、图片展等近5万多个(次)；制作挂图、宣传材料、知识手册、宣传画等422多万张(份)；悬挂横幅、标语15万余条，同时还编写了大量的板报、墙报、简报，出版了体育健身方面的图书几十种，多渠道、多形式地加强全民健身周的宣传。

三、大小结合，特色突出

各地在举办全民健身周活动时注意形式多样，内容丰富，突出当地特色，深受群众欢迎。如河北结合第11届省运会，组织了体育三下乡、社区运动会等多项活动。社区运动会分两个阶段，采取预赛在基层分散搞，决赛集中到省健身城展演的办法，参加者1万多人；天津市举办的'第一套市民广播操展演，参加者上百万人，年龄最小的4、5岁，最大的80岁；青海组织300个家庭1000多人开展了家庭体育趣味赛；宁夏举办了第二届“好家庭”健身路径、健身歌赛，参加者800多人；江苏提出城乡挂钩，在全省开展城乡结对子、城乡联动万人健步行、社区运动会、居民和中小學生健身路径比赛、家庭健身大赛等活动；江西开展了千人登庐山、家庭趣味运动会，参加者年龄最大的86岁，最小的4岁；吉林提出“实施农民健身”，举办了乡村健身打擂台、社区体育健身大赛等活动；山西庆祝省老年体协成立20周年，举办了第二届老年运动会，吸引了上百万老年人参加了8个项目的比赛。

20__年全民健身周活动，各地还注意突出区域和民族特色，使之更加适合群众的兴趣与爱好。如内蒙古举办“农牧民运动会”；辽宁丹东开展了畅游母亲河—鸭绿江活动；安徽举办了示范乡镇篮球赛和自行车载重赛、赛龙舟等；山东结合纪念甲午战争110周年组织了横渡刘公岛海湾活动；上海组织了农村青年健身跑和商务楼宇白领青年单车游上海活动；浙江以渔港为赛场，沙滩当擂台，举办农民运动会和渔民文体节；河南组织体坛名将同农民进行体育比赛和表演；广东汕头举办国际渡海

节;四川组织170多支运动队、健身队深入基层辅导;贵州黔南布依族自治州平塘县组织了玉水鹅飞节龙舟赛,其他地方开展了斗鸡、斗牛、赛马、舞龙、舞狮等活动;西藏举行了赛马、马术、拔河、抱石头、押加、长跑、赛牦牛等活动;甘肃的赛骆驼、赛马、摔跤、大众拔河、赛牛、赛羊等也颇具地方特色;青海的沙滩摩托,宁夏的农民体育节,新疆的“民族健身操”,大连的登楼梯比赛,深圳的乡镇、社区广播操比赛以及新疆生产建设兵团七十一团中小学生的“健康伴我,我爱健康”演讲比赛等,都充满了趣味性、娱乐性和健身性,吸引了众多各民族人民群众踊跃参加。

各省(区、市)体育局一手搞活动,一手抓基础建设,为农村、社区等基层单位办实事,树立了体育在人民群众心目中的良好形象。河北省投资20__万元,建造一个市级全民健身中心、一个沧州市全民健身中心和第二批社区健身苑。各市体育局投入800万元,在村镇、社区、公园、广场建设体育健身设施;广西实施了“百、千、万、百万”工程,建一百个水泥篮球场,增加一千名三级社会体育指导员,为一万名农民进行体质测试,开展百万人健身长跑活动;重庆全力打造“两江四岸”健身工程;广东、陕西宝鸡市向贫困山区和灾区送去几百万元的体育健身器材,帮助恢复体育设施,以及“千名社会体育指导员下乡”送知识、送技术到农民身边;江苏分管体育工作的副省长深入社区视察全民健身活动;厦门市人大代表到农村考察体育设施情况,并写出“加强农村体育设施建设,丰富农民业余文化生活”的考察报告,进一步引起领导及有关部门对农民体育健身活动的关注。

四、打造品牌,树立形象

品牌是效益,品牌是形象。通过打造全民健身品牌,既能更好地贯彻以人为本,亲民、利民、便民的指导思想,又能把全民健身事业做大做强,提升体育健身工程的品位,树立体育的良好形象。在第10个全民健身周期间,各地比以往更加注重对全民健身品牌的打造,努力创造各地的特色。如上海、

江苏、浙江三省市的“长三角体育圈”大联动极具创意。他们跨越地域界限，利用各自优势，开展轮滑、自滑船、秧歌、趣味健身走、环太湖自行车、门球等体育健身活动，在主赛场联动的基础上，又开展了上海、南京、江苏联动和江苏昆山市的社区联动活动，进一步扩大了全民健身活动的范围，以强强联合之势共同打造“长三角”的体育品牌。他们在举办这些活动的同时也起到了增进友谊，加强交流，相互促进，共同发展的作用；山西利用新建造的大运高速公路，不失时机地发动666公里长的公路沿线村镇，协力打造“大运体育走廊”。在国家支持下，第一期工程已在大运高速路沿线8市31县116个乡镇568个村建起500块水泥篮球场、25个全民健身工程和10个青少年体育俱乐部，直接受益的农民群众达200万人；吉林围绕体育三下乡、大擂台和青少年冰雪冬令营三个品牌，全省上下协力打造，不懈努力，决心把它做强做大做亮；湖北根据当地山多水广的特点，临水的打“水”品牌，靠山的作“山”文章，武汉、宜昌、恩施组织了横渡长江挑战赛、国际龙舟赛、闯滩节，黄石、黄冈、神农架、咸宁等组织了以登山为主题的系列健身活动，使活动更加贴近群众生活，增强了健身活动的生命力，也使“山”、“水”品牌凸显出来，成为吸引游人、拉动经济发展的亮点品牌项目。

五、不断总结，加强管理

各省(区、市)体育局以全民健身周为契机，把各项群众体育工作有机地结合起来，互相促进。北京市总结出“六结合”，即人人健身与奥运同行结合，健身周与群体工作结合，大型活动与基层小型活动结合，健身周与推广健身方法结合，宣传、树立体育彩票形象与健身周结合，健身周与科学指导结合。这既是北京的经验，也是各地全民健身周活动的实际做法，对今后继续搞好健身周活动有一定的指导与借鉴意义。

各地在全民健身周活动中，重心逐渐移向社区和农村，投入了大量的人力、物力和财力，建造了一大批体育健身设施。如何更好地发挥这些体育设施的作用，造福于人民，更好地

把社区、农村体育工作搞好，山西提出了社区应做到五有、四要、三有利的要求，五有是有机构、有投入、有规划、有制度、有活力；四好是行政基础好、领导保障好、群体网络好、活动内容好；三有利是有利于社区稳定、社区生活质量的提高和社区风气的向上。从一个侧面反映出了各地对社区、乡镇体育设施的建设与管理。

健身所工作总结 全民健身活动工作总结篇二

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分

类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

健身所工作总结 全民健身活动工作总结篇三

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。

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。

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。

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。

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。

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xx年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前！

健身所工作总结 全民健身活动工作总结篇四

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，接收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，要注意礼貌用语，使用公司的标准用语：您好！__健身俱乐部！之后问有什么可以帮到您的，问清楚对方找哪位，贵姓有什么事情，了解情况后转给相关人员。熟悉俱乐部内部人员的办公电话短号。如果来电方是作广告、推销、网络这些都是与公司无关的来电就要拒绝。看到领导来电也可亲切问候。

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。

健身所工作总结 全民健身活动工作总结篇五

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。

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。

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。

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！

健身所工作总结 全民健身活动工作总结篇六

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。

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。

一月份对20__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，为了提高会员的到场率，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。

- 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員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員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。

健身所工作总结 全民健身活动工作总结篇七

自加入公司做前台以来已经差不多快xx年的时间了。这是我的第一份工作，在这里我从学校的一名学生踏上了工作岗位成为一名员工，在这里，我学到了更多的知识技能，各方面都有了提升。特别是在领导的支持和同事们的帮助下，我较好的完成了自己的本职工作。很感谢当初公司领导给我这个成长的平台，让我可以在工作中不断成长，不断学习，不断的提升自身的素质。

现将我这快一年的工作总结如下：

一、日常工作方面

1、要把事情细节化、条理化、规范化。

前台的工作比较琐碎，接听转接电话，收发传真、邮件、报刊，维护办公设备、送水、接待不同的来访人员等。刚接触工作时，有时候事情赶到一块就会有些应付不过来，显得手忙脚乱，心里也是特别的着急、烦躁，曾经一度我对自己的能力产生了怀疑，感觉自己根本就不能把自己的工作做好。

有的时候虽然完成了工作，但是在工作过程中有些细节就没能注意到，做事情也显得没有条理。效率也就低了下来。经过不断的摸索和总结，我意识到要想优质的完成这些工作，首先要把工作从全局统筹好，再从细节入手，保持良好的工作状态，提高效率。只有永不懈怠的提高自己的，才能胜任看似简单的行政工作。现在，我已能较好的统筹安排工作，并努力把工作细节处理得当，争取给大家最到位的支持和服务。同时，规范化方面还需要加强，我也会在今后的工作中更加注意这一点。

2、 保持较好的工作状态。

人低为王，地低为海。行政本身是一个服务性和支持性的工作，尤其是前台接待。当有客户到访或是公司有大型会议时，前台就会负责一些茶水准备和服务工作，要了解到每个人的需求，适时地为大家服务。只有保持良好的工作状态，才能提升服务质量。在工作过程中，我要求自己避免消极情绪，谨记工作职责，时刻把自己的位置放到一个合适的高度，端正自己的对工作的态度。

3、 学会沟通和团队协作。

沟通，是一个人生存在这个社会必不可少的一种能力。前台工作需要对内、对外和各部门以及社会上很多人士打交道。沟通、以及良好有效的沟通显得尤为重要。我在日常的工作中，各项沟通基本畅通，但本身也存在着不少问题。当一件事情发生时，很多情况下我在沟通时缺少积极性和主动性。总是花费时间在去想这件事上，而不是及时的去了解、沟通，在处理事情时略显被动。因此，也浪费了一些时间，降低了工作效率。遇事积极主动，在第一时间去解决问题。不仅可以把工作更好的完成，也能促使自己养成做事不逃避、勇于向前、负责到底的品质。在今后的工作中，我会以这种标准去要求自己，争取把工作完成的更出色。

公司是一个整体，每个员工都是组成这个整体的一部分。无论我们身在哪个岗位，开展什么样的工作，始终都离不开同事之间的配合。这就要求我们要有团队协作精神。在良好沟通的基础上，和同事积极配合，团结协作，才能把工作做好。这点在工作中也深有感触。我也将一如既往的认真协作、积极配合，同时严格要求自己，把各项工作都做好。

二、 加强自身技能和素养方面

走出学校，初入职场，在能力和阅历方面都很不足。经过这将近一年的学习和积累，我已能保证本岗位各项工作正常运行，但是还欠缺很多。我也在工作中找寻不足，抓紧学习，培养自己的各项能力。特别对我深有体会的是我的外语水平，有的时候由于经常的不开口讲英语，所以当接到外籍客人打来的电话或者是外籍客人来访时就会显的自己手忙脚乱，所以在今后的工作中我的加强自己的外语学习。在平常的工作中，看到同事的一些好的工作方法我也会悉心学习，真切感受到身边的每位领导和同事都是身上集着不同优点的老师，每个人身上都有我值得学习的地方。工作技能有时候也不光光是自己从书本上学习出来或做出来的，有时候也需要吸取别人身上的精华。

三、 工作成果与存在的问题

1、现在对于前台的各项工作我已经能有条理的、冷静的去处理。特别是经过ceo峰会的锻炼，对于会场的接待、安排等方面也学到了很多。

2、存在的问题。

(1)工作不够精细化：前台工作贵在精细，但有很多地方我还没有做到这一点。

(2)执行力不够：当接到领导指示，完成某项工作时，往往在

执行上会有卡壳。这跟自己对任务和指示的认识、和自身对问题变通、行动都有关系。

(3)工作效率低下：由于自身知识结构和职业技能的原因，在一些工作中效率跟不上去。如一些文件的整理上，就由于办公软件知识和技巧的欠缺而不能够保质保量的完成。还有其他一些专业性较强的工作也是如此。

以上的问题我必会在今后的工作中加以解决。

在这将近一年的工作中，我学到了很多，成长了很多。真的非常感谢领导对我的包容和支持，让我得以有这样的机会工作学习，不断成长。感谢同事对于我工作的帮助与支持，让我的进步了这么多。在接下来的工作中，我一定会再接再厉，争取做得更出色。