

2023年健身顾问月总结和规划 健身会籍 顾问个人计划(优质5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？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。

健身顾问月总结和规划篇一

在个人简历中一般都是按照不同项目环节来写，像是个人信息档案环节、教育背景环节、工作经验环节、能力特长环节、兴趣爱好环节等等。在各大环节中都会有其要点，那么这些要要点要如何来写，同样也需要技巧的支持。

个人信息

性别：男

学历：中专政治面貌：0

婚姻状况：未婚籍贯：新乡

身高：保密体重：保密

专业：美术设计与制作工作经验：3年

期望工作地点：新乡市

求职意向

行业/职位：其它其他期望月薪：面议工作性质：全职

行业/职位：销售网络销售期望月薪：元工作性质：全职

教育经历

工作经历

公司名称：新乡市倍力健身房

公司规模：10~100人

所在部门：销售部

工作分类：销售会籍顾问

职位月薪：1500~

工作描述：给客户介绍健身房设施，寻找客户提高自身业绩

公司名称：周六福珠宝

公司规模：100~200人

所在部门：珠宝销售

工作分类：销售销售代表

职位月薪：2000~2999

工作描述：与客户进行交流，给客户介绍产品，推广产品。

公司名称：新乡市鼎秀网络有限公司

公司规模：10~100人

所在部门：销售部

工作分类：销售网络销售， 客服

职位月薪：2000～2999

工作描述：通过网络或者电话的方式向客户介绍公司产品，解决客户的问题。

公司名称：新乡市湘满楼

公司规模：5～10人

所在部门：服务员， 传菜员

工作分类：其它服务员， 传菜员

职位月薪：2000～2999

工作描述：听从领导的安排，保持饭店卫生。招待客户

自我评价

突破自己才能发现自己的闪光点，目前急于找工作，本人工作比较认真，性格开朗，善于交流，不怕吃苦。想学习一门技术，可以从头学起，希望能一个适合长期发展的工作，有上升空间的工作。

拓展阅读：用人单位筛选人才的标准有哪些

求职者求职是在用人单位招聘的条件下，在求职中所设定的目标也只能在对方的对外招聘的情况下，而用人单位在招聘上首先就是通过筛选个人简历的方式，来选拔人才。因此，在求职中求职者也需要先写个人简历，那么个人简历要如何来写呢？既要看用人单位要选拔人才的标准。

一，求职者基本的入职条件

在招聘之前用人单位会先发布招聘信息，在招聘信息中有关于招聘的职位介绍、条件要求等等，这些就可以作为编写个人简历参考信息。而用人单位在筛选人才的标准上，首先考虑就是其基本的入职条件。尤其是在使用系统筛选的时候，更不会考虑其他是否有特长补充，基本条件不符合也就没可能求求职成功。

二，求职者等的. 实力

所有的用人单位在人才的招聘上，都想要招到高素质的人才，也就是具有高能力的人才。因此，求职者的实力也是用人单位筛选人才的重要标准，特别是在求职人数比较多的时候，能够通过基本条件的人也多，那么，选择谁来入职，就要看谁的实力更高。

三，求职者的个人人品

很多求职者在求职期间并不在意人品方面的表现，但实际上个人人品也是用人单位筛选简历的标准之一，而且是非常重要的一个项目。所有的人用单位都希望自己找来的人才在人品上有问题，这对单位的发展影响非常大。而个人的人品所包含的内容也很多，诸如工作的稳定性、信誉度、职业道德等等。

健身顾问月总结和规划篇二

早就想总结一下了，也许一直没有进步就是因为没有停下来思考总结。我也算是完整的经历了一个健身房的销售过程吧，试着写一写总结，给这段工作画个句号吧。从这份工作里边得到一些什么教训。

健身房的会籍销售工作从预售开始，怎么样做好预售呢？

首先给自己起一个容易被人记住的代号，以后整个销售过程

中就开始用这个代号跟客户打交道。宣传单页上不要简单的印上“会籍顾问某某某+电话”，事实证明这样很少会得到客户的电访的。一般宣传单页上都会有健身房的固定电话的，客户有兴趣的一般都会打固定电话问的，所以我们要在单页上清楚的标明应该打电话给发单页给他的人。怎么办，根据我的经验，可以印上“特价咨询找+代号+电话”或者“开业优惠+代号+电话”，而且发给客人单页的时候一定要说“如果您有兴趣健身一定要找代号啊，要健身就找代号”，一定要把自己简单易记的代号反复强调，不要说健身找我什么的，客人记不住你的名字一切都白搭，然后跟客人说“如果有兴趣了解，可以打代号的电话”，然后把你的手机号在哪里指给客人看。

留电话

如果客户有兴趣，一定要千方百计的留下客户的电话和名字，一定要是全名，标注下来客人的大概年龄，还有体貌特征之类的，最好是能给客户拍照，或者是拍个合影都行，然后记录下日期，晚上回家以后一定要把客户的资料整理好，然后保存好，这些都是以后开始销售的财富。

怎样得到客户电话？

客户回访

多久之类，对健身怎么看，有没有了解过我们的健身房，然后把客户邮箱要过来，或者加客户微信，然后定期给客户发一些健身贴士，如何选一个好健身房，健身房介绍等等，记得把口号带上去，确保客户不会把你忘掉。把客户的情况分类清楚，哪个是以前办过会员卡的，哪个是可以很快办卡的，做好重点跟进。过一周给客户发问候短信，天冷天热啊，节日快乐，健身的好处之类，一定要标好自己的名字和口号。

开始xxx第一天

健身顾问月总结和规划篇三

- 1、在公司内上班时，一律统一着工服、戴工牌，衣着整洁，形象健康。
- 2、接待客人时，要注意自己的一言一行，不得做有损公司形象的言论及行为。
- 3、在公司上班时，严禁做一切与工作无关之事，例如：看报纸、杂志，吃零食，健身等；如有违反，将按公司的规章制度给予处罚。
- 4、服从销售经理 / 主管安排的排班和休假，如有各种事由需要换班及离开的，必须通知其主管，由主管做出安排后，方可执行，否则，按旷工处理。
- 5、不得以任何理由欺骗客人、上思以及为了达到个人目的做出有损公司利益的行为，情节严重者给予辞退处理。
- 6、顾问的岗位极其重要，在营业时间内绝不能缺岗；在接班顾问没到时，当班顾问不能离岗。
- 7、每次参加会议及培训时，必须将手机开振动或关机，会议及培训期间不得交头接耳，严禁随意进出，严禁迟到和早退。
- 8、不得因争单、争客等原因在前台当众喧哗、争吵。
- 9、已下班顾问不得在公司接单，与客户事先预约好除外，但要提前告之主管或经理；如出现当班顾问忙不过来时，可在经理允许的情况下由此顾问接待。
- 10、不得当着客人的面向主管、经理申请优惠。
- 11、顾问必须积极服务客人，不能因为客人不买单、较挑剔等原因而消极待客。
- 12、顾问必须积极处理客人投诉，不可推卸责任及诱导客人

直线找上级领导。

13、不得随意承诺客人超出公司规定的要求。

二、学习、思想

1、为了能让大家在专业知识上能够达到要求，公司会定期组织一些相关知识的培训（包括健身、美容等销售技巧）；所有人员必须准时参加，并严格遵守培训纪律。

2、主管在平时工作中多留意销售人员的心态、思想和专业知识方面是否存在问题；发现问题，主管应及时进行单独辅导和培训，以此来确保销售队伍思想的统一、素质的提高。

3、销售人员之间无论发生任何矛盾和冲突，本着公司至上的原则，友好协商解决，如解决不了，尽量将冲突降至最低，由上级主管决定。

4、工作态度积极团结热情向上，不得将任何消极思想和不利于工作和团结的言论在同事与部门间传播；以及在团队中间的勾心斗角，乱传是非，如有发现，严惩不怠。

三、会议制度

1、每周例会

时间：每天下午14：00领班主管开会。晚上21：30全体内销 / 外销开会。

2、每月例会

时间：每月第一周人员：会所全体内销 / 外销、销售主管、会所经理

内容：总结上月业绩，安排本月业绩最高者与大家分享工作

经验，并安排各分会业绩最高者上台发言：销售主管做上月工作总结：由会所经理下达本月任务，并鼓励大家，提高工作激情，鼓励销售士气。

另：由于各种情况需要临时召开会议，以临时通知为准。

四、奖励与处罚制度

1、奖励

a□业绩突出者，按公司有关规定给予奖励。内销顾问完成任务后（此任务是指会所根据整体的销售目标制定给顾问的任务），本人在部门当月业绩最高者给予‘部门最高业绩奖’奖金200元整。连续半年在本小组中业绩最高者另外奖励现金300元整。连续一年在本部门中业绩最高者另外奖励现金500元整。连续三个月在部门中个人业绩最高者，公司考虑给予提薪奖励。

b□根据个人平时工作表现、业务能力、考核成绩等多方面比较优秀者，给予晋升主管的机会，以此来奖励销售人员的工作热情和积极性。

2、处罚

a□以上相关条款制度如有违反，按公司的规章制度执行；

b□连续三个月不能完成公司下达的业绩任务者，予以降职或辞退。

五、争单管理制度

处理原则：

持有公司派送礼品券或赠送卡类的客人视为新客。

健身顾问月总结和规划篇四

半年来，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，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辆动感单车力量器械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xxx年每一项人任务都落到实处，给领导一份

完美的答卷。

健身顾问月总结和规划篇五

接听电话技巧

会籍顾问/前台：您好！嘉美健身俱乐部！**为您服务

意向客户：我姓张

不好意思！您能先告诉我一下您是通过什么途径了解到我们会所的吗？意向客户：宣传单片！

会籍顾问/前台：您收到的宣传单片在边上吗？在的话麻烦您看一下上面的会籍顾问的姓名。我让专业的会籍顾问来帮您解答！

意向客户：*****

会籍顾问/前台：好的！谢谢！您稍等一下！

1. 面对时间不确定或不愿意来参观型意向客户的应对技巧

意向客户：没有。

身器械——美国x-fit有氧设备。

俱乐部的主要区域有：前台接待区、力量训练区、有氧训练区、动感跳操房、动感单车房、运动休闲、水吧、足疗保健按摩、淋浴区、桑拿房、更衣区、桌球、小型超市、大型停车场。

俱乐部全部聘请来自上海的国家级健身教练，具有多年丰富经验的资深教练，会针对每位会员制定科学有效的健身计划、

饮食计划，让你的健身更为专业，安全，有效。并且会所还会定期举办和组织各类活动列如主题派对、户外瑜珈修练。只要您成为我们的会员就可以参加了。入会前您可以先过来参观了解一下！

意向客户：那你们会员卡的价格是多少？会籍顾问：**小姐，是这样的一一我们会所针对不同意向的会员设置了不同的会籍类别，您看，我也不知道您适合那种会籍，再说您也没有来参观过，我也不希望您还没看到东西就做出决定！我看这样吧。**小姐，您今天（中午、下午、晚上）不妨抽空来参观一下吧？您详细了解过我们会所的情况然后在决定是否入会！而且我们正在搞活动到时候您要是看后觉得满意，还可以提前预定名额。您看您什么时候来呢？要不晚上吧？我们会所营业时间到晚上22点意向客户：对不起！我今天没空，我有时间我会过来看一下的。

会籍顾问：好的！没关系！那您打算什么时候过来参观一下呢？（那您什么时候有空过来参观下呢？）明天怎么样？（追问……）

意向客户：明天也没空！

会籍顾问：那要不这样吧，您看本周末您能抽点时间过来吗？

意向客户：这个不一定，因为最近都比较忙，有时间我会过来的

意向客户：好的！

会籍顾问：那……我以什么方式能联系的到您呢？

意向客户：*****（公司的电话/家里电话）

会籍顾问：谢谢您*小姐！号码是*****，对吗？（别

忘了确认一次)。到时候有课我一定会及时通知您的!还有什么可以帮助您的吗? **小姐意向客户: 没有了! 谢谢!

会籍顾问: 不用谢! 非常感谢您的来电, **小姐我们再联系吧。再见!

1. 面对咨询短期会籍的意向客户的应对技巧

意向客户: 我姓**。我想咨询一下月卡、季卡怎么办?
(我想问一下你们一个月多少钱?)

会籍顾问: **小姐, 您能告诉下我您为什么要选择短期卡(月卡、季卡)呢? 意向客户□a.我不知道自己能不能坚持,想先尝试一下。

.b.因为年卡对于我来说时间太长了

会籍顾问□a□**小姐, 我想您以前可能没有练过瑜伽吧?

b**小姐, 为什么年卡对您来讲时间太长了呢?

意向客户□a是啊, 所以我才想尝试一下的!

b因为我可能会搬家, 再说我也不一定能坚持这么长时间

会籍顾问: **小姐, 是这样的, 我们嘉美健身俱乐部是一家专业健身会所, 会所实行年卡会员制, 我们是不招收短期会员的。因为短期卡对于您来说, 在价格上不如年卡实惠, 再说短期卡带有一定的盲目性, 首先修习瑜伽本身就是一个长期和持续的过程, 短暂或断续的修习是起不到任何效果的, 如果您是出于健康上的考虑选择修习瑜伽的话, 我还是建议您考虑长期的, 如果您是想先尝试下再决定, 我可以帮您申请免费的体验机会。只要跟我预约一下就可以了。

意向客户：那你们年卡价格是多少钱？

意向客户：我考虑一下

会籍顾问：好的！没问题！那您打算什么时候先过来参观一下呢？（那您什么时候有空过来参观下呢？）明天好吗？
（追问……）

意向客户：明天也没空！

会籍顾问：那要不这样吧，您看本周末您能抽点时间过来吗？

意向客户：这个不一定，因为最近都比较忙，有时间我会过来的

意向客户：好的！

会籍顾问：我以什么方式能联系到您呢？

意向客户：*****（公司的电话/家里电话）

会籍顾问：谢谢您*小姐！号码是*****，对吗？（别忘了确认一次）到时候有课我一定会及时通知您的！还有什么可以帮助您的吗？**小姐意向客户：没有了！谢谢！

会籍顾问：不用谢！非常感谢您的来电，**小姐我们再联系吧。再见！

带客参观

嘉美健身俱乐部带客参观程序

首先前台接待：

您好！欢迎光临，请做一下访客登记。

接着会籍顾问：

您好！我是健美健身中心的会籍顾问xxx请问怎么样称呼您？

前台区

公司背景, 服务项目介绍.

这边请这里是我们的体能测评室. 当您成为我们会员, 有专业的教练给您量身定做一套适合您的健身计划.

器械区这里是我们的器械区器械区分为：有氧器械和无氧器械。有氧器械采用美国口格林。无氧器械是杨锐、是国内一流的运动器材。根据人体运动原理学专业设计（针对局部的肌肉围度塑造必不可少）

您在运动的同时不会感到枯燥。可以欣赏到您喜欢的节目，爱听的音乐。主操房介绍您现在看到的是我们的动感操房，宽敞明亮，四周有立体环绕的音控设备。根据人体运动力学，专业设置的德国口橡木动动地板。让您充分发挥您的舞姿，展示你优美身材的同时无须担心您的关节的损伤。我们的舞蹈内容有瑜珈、有氧搏击、拉丁、街舞等课程，您对什么样的课程感兴趣？以前有没参加过健身？接下来到四楼介绍一下我们的教练组合。我们国际人证私人教练，学过营养学、运动力学。您成为会员将由他为您量身订做个人健身计划。

休闲区：这边是我们的水吧，其中有我们的运动饮料，运动营养品。让您在更快的时间内体力得到迅速的补充，并且能让您达到运动健美的目的。运动之后的您还可以跟您的朋友交流健身的心得，欣赏我们舒缓的音乐。相信一天的工作压力、疲惫将会一扫而光。

动感单车房：

spinning课程是目前全球最流行最风靡的运动,它根据阻力的变化,模仿户外自行车比赛及运动时遇到的平地\山地\丘陵等地段的运动状态。以达到增强心肺功能、心血管功能,在强度及节奏的频率上,有很大的提高,从而达到减脂的功能。在闪烁的霓虹、动感的音乐中舞动,挥洒你的激情和汗水,挑战自我。请记住嘉美是昆山的唯一!

更衣区:在您挥汗如雨的激情锻炼之后在我们这里轻松的沐浴、桑拿,相信会给您带来一种莫大的享受。

到此整个参观程序结束,某小姐(先生)您对我们的俱乐部还满意吗?我现在

给你介绍一下卡种吧,请跟我来(带客人到谈单区,坐下,介绍卡种)