

最新健身房工作计划与总结 健身房个人 工作计划共(实用9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

健身房工作计划与总结 健身房个人工作计划共篇一

三、任何时候都可以预约客户，推销产品；

四、保管指定的销售工作记录；

五、向销售主管提交指定的销售工作报告；

六、参加每天的销售例会；

八、参加销售培训课程；

九、能够熟练掌握和使用会所各项健身设施，并了解其特别的注意点；

十、参加可能带来新会员的特别活动；

十一、审核所有有关新会员文件的准确性和完整性；

十二、在会所制定的工作进程内完成工作；

十三、以实际行动和表情介绍会所的专业精神；

十四、保持销售区域整洁，有条理；

十六、尽量达到销售目标；

十七、工作需要时，教练要随时配合会籍顾问的各项工作；

十八、不准在会员面前抱怨或谈论对会所不利的话题；

十九、积极推销店内服装等产品；

二十、负责潜在客户的档案管理工作；

三十一、负责推荐会员的档案管理工作。

健身房工作计划与总结 健身房个人工作计划共篇二

以满足群众日益增长的多元化体育需求为出发点，以提高全区人民健康素质和生活质量为根本任务。切实提高广大市民的身体素质和健康水平，丰富广大市民的精神文化生活，促进人的全面发展，形成健康文明的生活方式。大力开展全民健身运动，坚持活动与建设并举，重在建设，扎实推进全民健身公共服务体系建设，为建设幸福作出积极贡献。

初步建立与区社会经济发展水平相协调的公共体育设施，构建基本满足广大市民体育健身需求的全民健身服务体系，不断增强居民健身意识，积极倡导健身生活方式，明显提升人民身体素质。

(一)经常性参加体育锻炼人口不断增加，城区居民身体健康素质进一步提高。居民体育意识、健身知识和健身能力明显提高，体育健身成为更多人的基本生活方式，社区居民经常参加体育锻炼人数不断增加，每周参加体育锻炼活动不少于3次、每次不少于30分钟、锻炼强度中等以上的人数占户籍总人口比例35%以上(不含在校学生)，居民主要体质指标显著提升，国民体质合格率达90%以上。

(二)加强辖区体育健身设施建设，人均体育场地面积不断增加。建设区级公共体育健身场地“五个一”工程，即一个青少年校外体育活动中心(已建成)、一个标准体育场、一个标准游泳馆、一个综合体育馆、一个体育公园。各街道要相应建有多功能体育广场，各社区要相应建有全民健身活动中心。有条件的公园、绿地、广场建有体育健身设施。到20xx年，全区各社区体育健身设施覆盖率达到90%以上，全区人均体育场地面积达到平方米以上。

(三)加强社会体育指导员培训，构建全民健身志愿服务体系。成立区级社会体育指导员协会，完善和创建管理机制与志愿服务体系。区级体育主管部门每年培训三级社会体育指导员100名，到20xx年，社会体育指导员总数达到1800名，占全区常住人口的比例2%以上。进一步壮大社会体育指导员队伍，指导全区居民进行科学健身。

(四)加强青少年体育工作，进一步改善青少年体质。落实xxx□xxx□《关于加强青少年体育增强青少年体质的意见》，坚持“健康第一”的指导想，把增强学生体质作为学校教育的基本目标和重要评价内容。区教育主管部门要进一步健全学校体育工作机制和督导制度及考核制度，提高体育教学质量，倡导科学、健康的体育健身和生活理念。保证在校学生每天参加1小时体育锻炼，做到人人有项目，班班有团队，校校有特色，定期举办学校运动会。在校学生普遍达到《国家学生体质健康标准》基本要求，其中达优秀标准的人数比例超过20%以上，学生体能素质明显提高。

(六)加强全民健身活动特色品牌打造，全民健身活动内容丰富多彩。遵循“因地制宜、业余自愿、小型多样、就近就便”的原则，各机关企事业单位、各行业系统、各社会团体等要经常组织各类人群开展具有品牌特色、形式多样、丰富多彩的全民健身活动，定期或不定期举办全民健身运动会。每年举办单项体育活动5次以上。每个街道拥有晨晚练体育活

动点5个以上。

(七)积极配合开展国民体质监测，科学服务全民健身。各机关企事业单位、各行业系统、各社会团体需积极配合市国民体质监测指导中心开展国民体质监测、健身指导、运动处方，推荐健康、新兴的健身项目。

健身房工作计划与总结 健身房个人工作计划共篇三

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。

结合大学城远离市区的地理位置和城内庞大的消费群体，因此此选址开设健身房即能吸引较多的大学生，而且竞争压力相对较小。由于大部分高校学生有群体式消费的习惯，他们锻炼的时间比较集中，加上学习和社团的任务与压力都比较大，他们需要更多的体育活动来减压。而我们拥有比较专业的体能教练，能对不同的学生针对开设一套比较完善、符合他们需要的健身方案。

目前大部分学校的健身方式比较单一、内容较为枯燥。部分同学急切关心自己的锻炼成效、拥有较强的表现欲望，他们希望通过体育锻炼能获得更多的成功体验。拟根据客户的要求，设定最适合他们的健身方式。

男生市场：在师大和福大的宿舍附近的商业区开设以主要锻炼大腿、胸腹、手臂等肌肉为主的健身项目。

女生市场：当男生市场的运作趋于稳定的时候，我们将在福大、师大外附近开设瑜伽、普拉提、舍宾等健身项目。

健身房工作计划与总结 健身房个人工作计划共篇四

“双十一购物狂欢节火爆预售”，双十一期间特别推出专属优惠：

购买20节以上不足30节的，予以9折优惠；

购买30节以上不足50节的，予以折优惠；

购买50节以上不足80节的.，予以折优惠；

购买80节以上不足100节的，予以折优惠；

购买100节以上的，予以6折优惠；

2、活动预算：

1. 西餐券：100元x200=元

2. 海报单页制作□20xx元

3. 激励提成：会员卡按平均25元/张x200=5000元

4. 合计：元

1、于日之前完成海报单页制作

2、于日-地推宣传，将份单页插车、扫楼、街派的方式进行

3、于日之前完成酒店微信公众号及健身中心的软文推广

4、于日至日，约访客户、成交、会议总结

1、宣传推广措施

4. 售卡及私教课程时，需遵守操作流程，包括但不限于：第一时间收款（收银员不可以接受任何销售的私自转账，一律扫码入公司账户）后，录入系统，卡内有效时间是以开卡录入系统为准；私教课程注明优惠折扣明细及课程有效期，以合同为准。

2、激励措施

1. 会员卡销售为健身中心全员销售模式（即所有部门员工可参与活动享受激励措施）

3. 各个部门在完成各自任务后，可享有额外奖励团队西餐一次

3、部门协同

（2）财务部：

a 在销售期内，每日呈报财务部由健身负责人签核的销售报表（内容中包括不限于销售人员提成和数量及期限）；销售期后，提供销售完成报表（内容中包括不限于销售人员提成和数量及期限）

b 所有销售推广券的提成均按收款为准，不接受任何口头形式的预定！

c 赠送的私教课不参与任何提成方案，且执行内容与赠送内容需一致，如不一致，将按最高私教金额与部门收取！

d 以上所有操作均按原会员卡及私教课程开办流程操作，如有超出流程，请提前报备，否则一律不予主张！

e 此活动所有费用均不可超出预算，超出部分由部门承担！

在此活动结束后，健身中心应于3个工作日内向财务部及总经办提交活动分析报告（报告内容包括但不限于活动收益）

(3) 员工培训及员工宣传栏

d) 在员工宣传栏张贴活动单页，在员工群传阅活动信息渲染活动气氛

健身房工作计划与总结 健身房个人工作计划共篇五

外场工作中最基本最常用的就是主动开发，外出扫楼（主要应以一些商务楼盘为主）

a. 物业公司沟通情况不错，我们可以进入小区在其主要通道和中心绿地等人员较集中的区域进行为期一周或仅周六、日二天的定点设摊咨询，其中穿行dm的派送和vip调查表的工作以此做好宣传健身中心、发展新会员的工作。具体工作安排和小区楼盘的分配步署按健身中心人员配备等实际情况进行（每周每一个小区安排专人3-4人进行工作或以小组团队进行工作），在小区楼盘中进行工作，尤其以周六、周日二天为工作重点。进入小区定点开发其实就是将一个内场工作小组搬进了小区，进行现场接待和接受现场咨询，也就是一个名副其实的流动型内场。

b. 物业公司沟通情况不理想，上述工作性质未得到许可。我们应该将无法进入设摊工作的小区楼盘内部的住户情况了解清楚（门牌号码），在获得这些信息后，我们以邀请信函的形式通过邮寄或直接由会籍顾问投递的方式把我们健身中心的情况介绍给每一户家庭（通过信函才会提高客人真正地阅读率，才会让客人真正了解到我们的健身中心，才会有可能提高我们健身中心日益减少的访客量，增加销售额）。

dm) 宣传单张) 的派送有两中情况：一种是流动型的工作，

会籍顾问无固定地点工作，最好在以健身中心为圆心步行500米的方圆地区为工作重点进行派送；另一种就是定点型的派送，由销售经理或主管规定一地区为派送点，会籍顾问则在指定的地点进行派送（建议主要以健身中心的门口为宜，因为在派送过程中会籍顾问便于将有意向的客户带至健身中心参观）。

派送dm是最简单的外场工作，虽然成效不会很大但可以从这个方面做到对健身中心的宣传工作，使我们健身中心的品牌更加深入人心！所以派送dm是必不可少的外场工作！

在公司内有统一的vip会员招募的问卷调查表，通过这样的一个市场调查我们可以从中了解和得知大部分客人对选择健身中心存在着何种心态；可以以此分析和判断得出目前市场需要怎样的健身中心（不足的没有的地方，我们有能力的就可以改进）；除此之外做vip是为了从另一个渠道获得更多的客户资料，这样有利于会籍顾问日后的再跟踪、联系，有利于开发出新的会员和提高访客数量！工作形式与派送dm相一致，与派送dm可以结合进行。

注：上述就是外场工作的一些形式和流程，对于健身中心来说只有做好了外场工作才会不断地提高，保证一定销售额！

特别注意：不论是内场接待或是外场开发，每位会籍顾问都必须做好每日工作报表。

健身房工作计划与总结 健身房个人工作计划共篇六

健身房的经营问题是体育产业发展中的一个重要问题，健身房的硬件、软件与其营销问题联系紧密。下面是有健身房主管工作计划，欢迎参阅。

一. 工作目标

健身房建设成为服务中心服务理念最强的部门之一，激励部员以最大热情投入工作，通过开展乒乓球比赛，棋艺比赛，经验交流会，茶话会等独具特色的活动，丰富健身房部员的生活，确保健身房部员在服务中心勤工俭学的同时能够展现自我，锻炼自我，从部门的工作与活动中发现自我价值，增强自信心，提高自身能力。通过开展专业性较强的“健美先生、丽人”等活动加大健身房会员在全校的知名度，通过开展舞蹈大赛等活动加大健美操会员在全校的知名度，将健身房做成一个品牌!此外通过与学生在线，校广播台□bbs等的合作来提高宣传力度与效果。

二. 人员安排

现部门下属三个健身房，五个乒乓球室，一个健美操房和一个网球场。除部长和副部外，部员共分成九个小组，每组责任心强同学担任组长。组长任用采取以下措施：上学期优秀组长预留3名，上学期优秀部员提拔3名，新招人员面试3名。这样就可以保证各项通知和决定能够及时传达给每一位部员!

内部考核组成员：由副部担任内部考核组组长，各行政组长担任考核组成员，每名组长每周一次查岗，由副部分配考核时间及考核情况汇总。

三. 加大部门内部的文化建设

为了使部员不仅仅通过自己的双手获取生活补助外，希望通过我们服务中心，让大家得到更多方面的锻炼，在组织协调、待人接物，文明礼仪方面有所提高。计划通过活动交流形式，使部员的各项能力得到一定提高。更希望通过活动方式加强内部交流沟通!

一、全民体育健身工作

(一)、俱乐部的体育工作

1、加强社区体育健身组织管理，完善全民体育健身网络体系。俱乐部成立全民体育健身领导小组，推动体育活动开展。

2、加强俱乐部体育指导员的管理，组织培训上岗，在社区的体育健身活动中发挥应有的作用。

3、开展丰富多彩的体育活动，定期举办社区篮球赛、乒乓球赛、拔河比赛、围棋比赛等活动。

二、俱乐部体育指导员培训和俱乐部管理工作

做好俱乐部体育指导员培训工作，建立岗位责任制度。举办俱乐部社会体育指导员培训班，并重点培训体育骨干，做到理论与实际相结合，通过培训提高俱乐部体育指导员的素质，从而带动群众体育健身工作的开展。

三、日常具体工作

1、俱乐部体育指导员培训班

2、社区羽毛球比赛

3、社区乒乓球比赛

4、社区拔河比赛

5、社区少儿溜冰比赛

6、举办篮球比赛

7、举办围棋比赛

8、在下半年配合镇完成体质测定任务。

新的一年,南都社区将紧紧围绕中心工作积极开展创建“精品

社区、星级社区、绿色社区”活动，坚持把工作重心面向社区居民，为居民办实事、办好事，为居民们排忧解难，保一方平安，不断提高居民对社区的幸福感和荣誉感。

今年是我们健身中心发展非常重要的一年，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年。为了增强责任意识、服务意识，并充分认识和有条不紊地做好客服部的工作，特制定本计划。

随着客服工作的不断强化，对客服的管理水平也提出了更高的要求，因此我们要进一步的做好日常工作。

1. 加强和规范客服部工作流程，认真审核原始票据，细化与顾客和财务的对接流程，做到实时核算，在办理业务的同时，强化业务的效率性和安全性。
2. 倡导人人提高节约的意识，努力做好开源节流，在控制费用方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的作风，不浪费一张纸、一支笔将办公费用降到最低限度。
3. 加强内控与内审工作，让员工每月进行自查、自检工作，并做自我总结，及时发现问题，及时纠正错误，让基础工作进一步完善。
4. 为加强客服人员的个人素质，着手对客服人员进行培训，培训内容主要针对‘仪容仪表’‘服务的重要性’‘如何服务’‘接待技巧’等几个环节。争取在最短的时间内让客服人员有较大的转变和提升。
5. 针对健身中心人气不够旺、知名度不够高的问题需尽快解决，但要提升知名度需要大量的广告资金投入，为解决和提升我们的影响力，减少广告支出，准备开始长期着手健身中心外联工作，联系本地一些知名企业、单位合作，如银行、电信、酒店、旅游、娱乐业等。充分利用当地资源，借力发力，提升我们的知名度、影响力，从而达到预期效果。

健身房工作计划与总结 健身房个人工作计划共篇七

受聘人（简称乙方）：

第一条乙方岗位职责与要求

一、爱岗敬业，积极了解本人培训项目发展情况，在学员培训中发挥骨干作用。

二、按其培训内容指标，认真安排暑期教学训练计划、周教学训练计划。

三、诚恳踏实，自觉提高自身文化素质及修养，教学训练先育人，严于律己，为人师表。

四、组织实施教学训练计划，坚持从难、从严、从实战出发的教学训练原则。

五、教练员在试课期间，应展示难度、精彩技能，提高在会员心中的地位，及本机构的知名度。在试课期间，教练员由照顾到每位会员，以树立学习的信心。在结课时期，教练员应展示新颖的动作或舞段，以吸纳会员的续报和扩潜在的会员。

第二条权利和义务

一、甲方权利与义务

1、根据炎华兄弟有关规定对乙方进行管理，保护乙方应有的各项权利与义务。

2、依照炎华兄弟有关规定，对乙方培训指标完成情况进行考核与奖励。

4、为乙方完成合同规定的培训指标及目标，提供良好的工作条件、支持与助。

二、乙方的权利与义务

1、自觉遵守国家的法律法规，严于律己，为人师表。

2、上课期间认真负责学员课堂纪律与会员人身安全，禁止学员离开培训场地，或者带领学员到机械区、跑步机区，课间休息时，须通知负责人由其监管情况下方可离开培训场地，如有违，出现安全事故须由教练员承担50%经济责任。

3、乙方须积极配合负责人的招生和管理工作的。

4、全面履行岗位职责，完成培训工作任务，接受甲方的监督、考核与管理。

5、享受甲方为其提供的工作条件及其它支持与助。

6、教练员在不影响正常教学情况下，可免费学习其他任何科目，其亲属学习其他科目享受8折优惠。

7、合同期内，教练员严禁在其他培训机构进行代课，如有发现，乙方承担甲方的相应损失，并予以解聘。

8、教练员禁止外泄或向其他任何机构提供会员信息，如有发现，乙方承担甲方的相应损失，并予以解聘。

9、未经甲方许可，教练员禁止与会员进行任何商业交易。

10、教练员禁止向其他机构提供本机构教练信息及联系方式。如造成甲方教练员流失，乙方承担的相应责任。

11、教练员禁止向外泄漏甲方一切内部资料、宣传策略，及相应的商业机密。

第三条聘期、工资、课长

聘期自____年__月__日至____年__月__日。

每节课元。

每节课时90分钟。

第四条考核及奖惩

一、甲方按其培训指标和会员进行问卷调查、日常上课综合情况对乙方进行考核，甲方根据考核小组（由各地方负责人和总负责人组成）的意见确定其考核结果。

二、乙方未完成培训指标，须向甲方交纳违约金500元（人民币）。

三、在甲方开课一周内（招生重点期间），无故离岗，造成甲方严重损失的，须由乙方支付违约金1000元（人民币）。

四、乙方上课无故迟到、无故早退者扣除本课时费10元（10分钟内）、20元（15分钟内）、30元（20分钟内）、40元（20分钟以上）。

五、乙方有事（不能上课）请假须提前一天通知当地负责人，无故离岗（非招生重点期间）扣除课时费100元。

六、乙方完成培训指标，会员问卷调评教平均绩分达到8.5以上（包括），无无故离岗、无故迟到、无故早退情节的，甲方在原课时费基础上另加510元进行奖励。

甲方签字：

乙方签字：

____年__月__日

健身房工作计划与总结 健身房个人工作计划共篇八

按照城区建设规划的总体要求，以改善群众生产生活环境为宗旨，全面开展小区环境综合整治工作，进一步提高小区环境卫生管理水平。

这次庭院小区环境卫生综合整治工作的目标是

1. 达到环境整洁，环境实行标准化管理。楼道干净，秩序良好。
2. 要做到责任区划分明确。小区内全天候有人保洁。
3. 擦洗干净，院区内设置的果皮箱要及时清掏。摆放整齐。
4. 对陈旧立面粉刷整修，保持建筑物容貌整洁。清除和楼道张贴喷涂的广告。
5. 根据季节变化和管理要求，环境保持日常整洁干净。及时清除污冰残雪堆、炉灰堆、垃圾堆、残土堆、杂物堆和乱扯乱挂、乱贴乱画、乱摆乱放和房屋上的堆积物，消除卫生死角。
6. 无果皮、塑料袋、纸屑等杂物、无砖瓦石块、无人畜粪便、无散袋垃圾。冬季及时清扫路面积雪，清扫保洁达到“七净四无”标准。即：楼道净、地面净、绿地净、楼根净、树根净、楼洞净、墙角旮旯净。确保居民出行方便。
7. 无凹陷破损。内道路保持平整完好。

城区10个社区全面开展小区综合整治工作。以城区机关单位和居民为重点。

(一)街道办事处各社区为管理的具体责任单位，小区整洁工程由区市容环卫局牵头。具体实施环境的日常管理，建设局、爱卫办、文明办等相关职能部门按照各自职能，依据相关法规，对管理进行协调服务、检查指导、监督考评。

(二)内出现的各种环境清理费用、问题整改费用，本着管理谁受益谁管理的原则。均由社区协调居民小区承担，并按照整改时限要求予以解决。

(三)深入到各小区，环境综合整治领导小组采取每天检查、每月抽查、季度评比、年终总评等方式。对环境卫生状况进行检查，并通报各社区管理整治情况，检查结果作为对各社区庭院管理考评的依据。

(四)按照考评标准，管理实行百分制考核。实行优秀、达标、不达标考核评定(优秀90分以上;达标70-90分;不达标70分以下)逐月打分，考评结果定期向全区和群众代表通报。对季度性评比确定的庭院管理优秀社区，区政府将给予奖励。

区政府专门成立领导小组，为保证此项工作顺利开展。具体负责全区小区环境综合整治的推进和落实工作。

组长：略;副组长：略;成员：略。

办公室设在区市容环卫局，领导小组下设办公室。办公室主任由市容环卫局副局长担任，成员从各职能部门抽调。办公室采取集中办公、联合检查的方式，具体负责全区小区环境卫生综合整治工作的安排、督办、检查工作。

健身房工作计划与总结 健身房个人工作计划共篇九

今年营销部将配合健身房整体新的营销体制，重新制订完善xxxx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。

营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，健身房及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为健身房总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与健身房其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与健身房其他部门密切联系，互相配合，充分发挥健身房整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐健身房，宣传健身房，努力提高健身房知名度，争取这些公众单位对健身房工作的支持和合作。