

# 健身房店长工作计划 健身工作计划(通用8篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 健身房店长工作计划 健身工作计划篇一

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）

d□自己做好会谈的内容记录并写好每日工作报表。

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。

## 健身房店长工作计划 健身工作计划篇二

一、通过广泛深入宣传和组织开展丰富多彩、贴近生活、方便群众参与的体育健身宣传、交流、比赛等活动，增强全民的体育健身意识，养成良好的体育锻炼习惯，在文体中心广场形成崇尚健身、参与健身，追求健康文明生活方式的良好环境和氛围。根据广场不同人群的健身特点，突出全民健身活动的科学性、健身性、趣味性，最大程度地吸引群众广泛参与。

二、在今年1月通过“20xx年新春健身大拜年活动”切实加强宣传工作，以发动工作深入、宣传形式新颖、宣传内容丰富为原则，根据实际充分利用宣传专栏，张贴宣传海报，印发宣传材料，悬挂横幅等多种形式，形成浓厚的舆论宣传氛围，使全民健身活动家喻户晓、人人皆知。

三、拟将5月设立为文体中心广场健身活动宣传月，大力开展全民健身知识普及系列活动。如：开展老年人太极拳剑活动、广场舞、功夫扇、健身操等健身活动，通过组织专家、学者举办科学健身知识讲座，用开设科学健身知识宣传、咨询，传授科学健身方法，赠送科普图书等方式，把科学健身知识送到群众身边，引导群众自觉参加健身活动，培养和提高广大群众的健身意识，形成良好的健身习惯。

四、计划在今年7月末，利用中小學生暑假活动契机，组织开展青少年趣味运动会。组织附近学校中小學生分组进行托球跑、二人三足、套圈比赛、拍球比赛等安全系数高、趣味性强的适合青少年年龄特点的趣味运动会，吸引文体中心广场附近孩子们对体育健身运动的参与积极性。

总之□20xx年广饶县文体中心广场将积极组织开展群众性体育健身活动，结合广大群众健身实际，有组织地广泛开展内容丰富、形式多样、科学文明的全民健身活动，广泛调动广大群众的参与热情和积极性，引领居民群众积极投身于全民健身活动中，共享美好幸福生活。

## **健身房店长工作计划 健身工作计划篇三**

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

4、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象，靠周到而细致的服务去吸引顾客。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

9、积极拓展渠道，维护老客户，拓展新客户，只有提高服务质量，今后还将继续努力保持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理。

总之，树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

## **健身房店长工作计划 健身工作计划篇四**

一元复始，万象更新。历史又翻开了崭新的'一页。过去的一

年，是我店坚持品质建设、丰富经营内涵、提升经营水平的重要一年。

### （一）经营指标执行良好，经营收入平稳增长

20xx年是我店核心团队大建设、大提升之年。员工不稳定对日常经营尤其是客房、餐饮的创收带来了较大的影响和困难，但公司大力投资员工成长教育，携手聚英国际咨询集团，分两个小团队四个批次30余人，带领员工参加“聚英亮剑团队训练营”学习，使员工心智成熟，以稳定的心态在公司奉献各自的力量；核心管理层3人多次参加聚英国际集团系统咨询班和运营官，2人参加聚英系统卓越工程学习，培养团队管理者的商业人格。

### （二）实施硬件装修改造，经营面貌改观刷新

20xx年度的品质建设着力于创先争优和亲和服务塑造，更注重于核心产品硬件的功能创新和布局，以及经营环境的特色营造。

通过客房里增配阿尔卑斯糖果、玫瑰花、亲情服务卡等作为亲和服务文化主题烘托基本格调，通过增配书籍对阅读文化的深入渲染，通过奔驰车免费接送特色文化主题创建，培植和构筑酒店的品质新亮点、新魅力、新优势。

### （三）做大做强酒店品牌，创先争优成果丰硕

争创一流mn五星酒店，争树一流中晶品牌，是我店坚定不移的发展宗旨和经营理念，并在经营管理中始终贯彻和把握。

### （四）酒店管理系统落地，经营创收业绩斐然

管理体系系统化完美落地。员工从起初思想波动大，各种不理解，到公司领导亲力亲为带领团队走进训练营课堂，使员

工有了更强的凝聚力，团队稳定性加强，再到员工愿意为公司付出和奉献，从而在经营亮点培植上，在精细化、个性化、特色化产品出品上不断拓展思路、制造卖点、争取客源、稳定效益。例如：营销部勇挑经营重担，通过深化网络合作、扩展网络营销、建立订房协作，全年实现收入 万元，超出年度计划指标 %，同比上年增收万元，取得新的突破；客房部克服人员不足高质量完成每日的工作任务，全年完成清洁 间夜房量，同比上年增加 间夜；前厅部面对员工新老更替、流失率高，宾客投诉多退房率高等不利态势，灵活调整经营思路和方式，因时制宜采取各种措施挽留客户，并广开渠道拓展客户市场，保持客房基本出租率，全年发展新会员 位，同比去年增加 位。

#### （五）打造精细服务品牌 整体服务水平提升

做精做细，打造精细化、人性化、亲情化服务，一直是我店服务品质建设的核心内容。为培育形成亲切待客、真情服务的酒店氛围，构建和谐的客户关系，通过广泛地组织、发动、宣传、引导及监督，基本培育形成良好的服务氛围，增强了广大员工的亲和服务意识。为提升精细化服务水平，各部门通过专题培训和讨论比对差异，通过开展自评自查、知识考核寻找差距，促使广大管理者和员工主动适应新操作手册的新变化、新要求，提高新形势下酒店的服务与管理水平。

#### （六）关心员工文化生活 员工凝聚力得到增强

员工是企业的宝贵财富，是推动企业发展的源动力。过去一年，更加重视员工在企业中的核心作用，创造各种条件改善员工生活、丰富员工文化，提高员工对酒店的归属感，营造和谐的劳资关系。每度举办员工生日会，丰富员工对文化生活的多重需求，受到了员工的普遍欢迎；多次参加员工代表座谈会，真诚听取员工对经营管理、对企业文化、对后勤生活的意见和诉求并尽力解决。重视精神文明建设，组织开展了春季趣味运动会，组织了去养老院实践” “尊老敬老献孝

心”活动，组织了彩妆培训等丰富多彩的文娱活动，丰富了员工的业余生活；关爱员工，通过开展秋游等旅游方式，使员工放松身心；关爱员工，注重营造互帮互助的企业氛围。

### （七）深入挖掘经营潜力 质量效益再上台阶

### 八）紧绷安全生产之弦，安全管理扎实推进

20xx年继续抓牢安全生产工作，以确保平安经营为宗旨，以预防和消除隐患为主线，以落实责任制和安全监管为重点，以开展隐患排查治理为突破，深入落实安全生产工作各项措施：继续实施安全管理部门主管负责制，夯实“酒店统一领导、职能部门主抓、员工积极参与”安全生产监管责任体系；对消防设施设备、安全疏散通道、重点区域、重点部位加强安全检查，落实隐患排查治理工作，实现隐患排查治理制度化、规范化、经常化；根据星评新标制订和完善了消防、火灾应急疏散、食品卫生中毒、突发性治安案件等紧急处置预案，提升了安全管理和应对水平；强化重大节假日如春节、五一节、国庆节等节前安全大检查，落实安全生产值班制度，严密防范和控制事故苗头发生；组织新、老员工举行火灾防范专题培训和讲座1次，不断提高员工的安全意识和防范技能，配合上级卫生部门开展了食品添加剂专项检查，强化食品安全管理措施，严密防范食品中毒事故的发生；加强安全生产标准化建设，基本建立了安全生产标准化管理体系，并通过了安全生产标准化联合检查组的考核，得到了检查组专家的肯定与好评。加大安全投入，提高安全设备科技水平。

## 二、20xx年工作思路

客源流失加剧，社会用工荒日趋突出带来招聘难，以及节能减排工作日益紧迫等重重压力和考验。

1、营业应收款平均占用余额万元；

为完成以上指标任务，我们需要重点加强并做好以下工作：

- （一）做精做细品质，培育经营特色
- （二）细化责任考核，提高营运绩效
- （三）深化节能管理，抓牢节支增收
- （四）推进营销工作，拓展客源市场
- （五）加快帐款回收，确保资金安全
- （六）拓展用工渠道，保障人力资源
- （七）夯实安全管理，营造平安环境
- （八）加强人文关怀，凝聚人心合力

虎振雄风留浩气，兔迎盛世启新程。我们满怀收获的喜悦，迎来了充满希望、催人奋进的20xx年。

## **健身房店长工作计划 健身工作计划篇五**

深入贯彻落实科学发展观，坚持体育事业公益性，逐步完善符合国情、比较完整、覆盖城乡、可持续的全民健身公共服务体系，保障公民参加体育健身活动的合法权益，促进全民健身与竞技体育协调发展，扩大竞技体育群众基础，丰富人民群众精神文化生活，形成健康文明的生活方式，提高全民族身体素质、健康水平和生活质量，促进人的全面发展，促进社会和谐和文明进步，努力奠定建设体育强国的坚实基础。

到20xx年，城乡居民体育健身意识进一步增强，参加体育锻炼的人数显著增加，身体素质明显提高，形成覆盖城乡比较健全的全民健身公共服务体系。



（一）经常参加体育锻炼人数进一步增加。城乡居民体育健身意识和科学健身素养普遍增强，体育健身成为更多人的基本生活方式。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比例达到32%以上，比20xx年提高3.8个百分点；其中16岁以上（不含在校学生）的城市居民达到18%以上，农村居民达到7%以上，分别比20xx年提高4.9和2.9个百分点。学生在校期间每天至少参加1小时的体育锻炼活动。提高老年人、残疾人参加体育锻炼人数比例。

（二）城乡居民身体素质进一步提高。城乡居民达到《国民体质测定标准》合格以上的人数比例明显增加。在校学生普遍达到《国家学生体质健康标准》基本要求，其中达到优秀标准的人数比例超过20%，耐力、力量、速度等体能素质明显提高。

（三）体育健身设施有较大发展。全国各类体育场地达到120万个以上，人均体育场地面积达到1.5平方米以上。市（地）、县（区）、街道（乡镇）、社区（行政村）普遍建有体育场地，配有体育健身设施。50%以上的市（地）、县（区）建有“全民健身活动中心”。50%以上的街道（乡镇）、社区（行政村）建有便捷、实用的体育健身设施。有条件的公园、绿地、广场建有体育健身设施。改善各类公共体育设施的无障碍条件，各类体育设施的开放率和利用率有较大提高。形成各级各类体育设施布局合理、互为补充、覆盖面广、普惠性强的网络化格局。

（四）全民健身活动内容更加丰富。大力开展田径、游泳、乒乓球、羽毛球、足球、篮球、排球、网球等竞技性强、普及面广的体育运动项目，广泛组织健身操（舞）、传统武术、健身气功、太极拳（剑）、骑车、登山、跳绳、踢毽、门球等群众喜闻乐见、简便易行的健身活动。

（五）全民健身组织网络更加健全。市（地）、县（区）普

遍建有体育总会、单项体育协会、行业体育协会及老年人、残疾人、少数民族、农民、学生等体育协会。社区体育俱乐部、青少年体育俱乐部、妇女健身站（点）有较大发展。80%以上的城市街道、60%以上的农村乡镇建有体育组织。城市社区普遍建有体育健身站（点），50%以上的农村社区建有体育健身站（点）。形成遍布城乡、规范有序、富有活力的社会化全民健身组织网络。

（六）全民健身指导和志愿服务队伍进一步发展。获得社会体育指导员技术等级证书的人数达到100万人以上，获得社会体育指导员国家职业资格证书的人数达到10万人以上。社会体育指导员综合素质和服务水平显著提高。广泛组织优秀运动员、教练员、学校体育教师开展义务健身辅导，培育全民健身骨干，形成组织落实、结构合理、覆盖城乡、服务到位的全民健身志愿服务队伍。

（七）科学健身指导服务不断完善。大力宣传推广科学健身方法，积极开展体质测定、运动能力评估。通过对公民进行日常体质测试，依据个人体质状况提供有针对性的科学健身指导服务，增强全民健身的吸引力，提高全民健身质量和水平。

（八）全民健身服务业发展壮大。形成规范有序的体育健身休闲市场，城乡居民体育健身消费意愿明显增强，体育健身服务从业人员较大增加，培育和形成一批实力雄厚、技术力量强的体育健身服务企业和品牌。研发推广适宜青少年、老年人、残疾人健身的便于进入家庭的健身设备器材。

（一）深入开展全民健身宣传教育。充分利用广播电视、平面媒体及互联网等新兴媒体，开办专栏，举办讲座，播发公益广告、宣传片、宣传画，出版科普图书、音像制品，普及知识，提高公民科学健身素养。借助“全民健身日”、重大体育赛事及各种体育活动加强宣传，倡导健康生活方式，开展“终身体育”教育，在全社会形成崇尚和参加体育健身的社

会风气。中央电视台、中央人民广播电台要安排专门时段播放广播体操、健身操（舞）、传统武术、太极拳（剑）等普及健身活动的节目。

（二）大力发展城市社区体育。地方各级人民政府将城市社区体育工作作为社区建设的基本内容，统筹规划，加大投入，以城市街道和居住社区公共体育设施建设为重点，不断改善社区居民体育健身环境和条件，提供基本公共服务。街道办事处要发挥组织协调作用，建立体育健身指导站、体育俱乐部等体育组织，培育发展基层体育社团、民办非企业单位等社区体育类社会组织；推进社区体育健身站（点）规范化建设，扶持社区居民委员会提高体育服务能力，组织开展形式多样、广泛经常的社区体育健身活动。整合街道辖区单位、学校的体育设施、体育人才资源，做到优势互补、资源共享，推动社区体育与单位职工体育、学校体育共同发展。

（三）加快发展农村体育。地方各级人民政府将发展农村体育纳入当地全面建设小康社会和社会主义新农村建设规划，统筹城乡全民健身事业发展，促进城乡体育资源和公共体育服务均衡配置，逐步建成城乡一体化的全民健身公共服务体系，增强农村基层体育公共服务能力。充分发挥包括乡镇综合文化站在内的社区综合服务设施作用，利用好农村学校、企事业单位的体育设施和体育人才资源，在传统节日和农闲季节广泛组织农民体育活动，开展“体育下乡活动”，办好基层农民运动会。

（四）积极发展少数民族体育。建立健全基层少数民族体育协会。重视培养少数民族体育教师、社会体育指导员和高水平体育人才。在少数民族地区开展以民族优秀体育项目为主要内容的体育竞赛和活动，在学校体育课和课外活动中设置与优秀民族体育项目相关的教学内容。建立少数民族传统体育项目培训基地，发展“少数民族传统体育项目之乡”。办好少数民族传统体育运动会。

（五）切实加强青少年体育。坚持健康第一指导思想，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。健全学校体育工作机制和督导制度，提高体育教育、教学质量。全面实施《国家学生体质健康标准》，广泛深入开展“全国亿万学生阳光体育运动”，保证学生在校期间每天至少参加1小时的体育锻炼活动。积极开展课余体育训练，倡导科学、健康的体育健身和生活理念。办好各级各类体育学校、体育传统项目学校。加强青少年体育俱乐部、青少年校外体育活动中心和营地建设。建立和完善学校、社区、家庭相结合的青少年体育网络和联动机制。

（六）重视发展老年人体育。建立健全老年人体育协会、体育健身俱乐部、体育健身团队。广泛开展经常性的老年人体育健身活动，办好老年人体育健身大会。不断创新适合老年人特点的体育健身项目和方法。公共体育设施对老年人参加体育活动提供便利和优惠。老年人教育机构开设体育课程，老年人活动中心设置适合老年人体育活动的设施，社区服务兼顾老年人体育健身服务。鼓励、支持社会组织和个人兴办老年人体育服务机构和体育健身设施。

（七）大力推进残疾人体育。建立健全残疾人体育组织，培养为残疾人服务的体育教师和社会体育指导员，组织开展残疾人体育健身活动。实施“助残健身工程”，为残疾人建设就近方便的体育健身设施。公共体育设施进行必要的无障碍改造，为残疾人参加体育活动提供便利。研究开发适合残疾人身心特点的体育健身康复手段。特殊教育机构和普通学校要重视做好残疾学生体育工作，提供适合残疾学生特点的体育健身与体育康复项目。办好残疾人运动会和健身展示活动。

（八）着力推动职工体育。充分发挥行业体育协会、机关企事业单位工会、职工体育协会作用，广泛建立职工体育俱乐部和体育健身团队，开展符合单位特点和职工喜闻乐见的体育健身和竞赛活动。鼓励企业制订针对职工的体育健身指导方案，为职工参与体育健身提供必要的时间保障。坚持工间

（前）操制度，开展国家体育锻炼标准达标测验和体质测试活动。有条件的单位可每年举办全民健身运动会。积极开展进城务工人员体育活动。创新职工体育发展模式和基层职工体育组织形式和活动方式，完善社区体育与职工体育互补机制。

（九）继续推行体育锻炼标准和体质测定标准。修订完善《国家体育锻炼标准》，采取多种形式广泛开展达标活动。研制国家残疾人体质测定标准，深入实施《国民体质测定标准》。积极推行各体育项目《业余运动员技术等级标准》。建立证书证章激励制度，引导和鼓励城乡居民经常、持久地参加体育健身活动，不断提高体质健康水平和体育技能水平。

（十）传承发展民族民间传统体育。重视民族民间传统体育项目的发掘整理和传播推广工作，弘扬民族传统体育文化。将优秀民族民间传统体育项目纳入“非物质文化遗产”名录，加以传承和保护。广泛开展民族传统体育教育活动，举办民族民间传统体育项目展示和竞赛活动，促进各民族、地区间交流，扩大民族民间传统体育的国际影响力。

（十一）广泛开展全民健身活动。遵循“因地制宜、业余自愿、小型多样、就近就便”的原则，组织开展以传统武术运动、冰雪运动、户外运动、群众登山、江河横渡、元旦登高、春节长跑、健身大拜年、妇女健身展示等具有品牌特色、形式多样、丰富多彩的全民健身活动，不断创新活动形式和内容，提高活动普遍化、经常化、科学化、社会化水平。

（十二）组织举办全民健身运动会。以深化体育大会改革为突破口，创新办赛模式，提倡勤俭办赛，减少重复建设，简化大型活动，坚持淡化锦标，重在参与、重在交流、重在健身、重在快乐；定期组织举办大中学生运动会、农民运动会、少数民族传统体育运动会等，充分调动和保护全民参与体育竞赛的积极性。

（一）加大各级财政全民健身事业投入。县级以上地方人民政府要按照《全民健身条例》规定，将全民健身事业纳入本级国民经济和社会发展规划，将全民健身工作所需经费列入本级财政预算。留归各级体育主管部门使用的彩票公益金，应当根据国家有关规定主要用于全民健身事业，并加强监督管理。加强基础建设和重大全民健身活动的经费投入，对公益性全民健身事业单位和服务机构给予必要的经费保障。中央财政通过加大转移支付，支持农村、贫困地区和民族地区发展全民健身事业。有条件的地区可建立个人缴费和政府资助相结合的筹资机制，加大对全民健身事业的投入。

（二）鼓励社会兴办全民健身事业。充分调动全社会兴办全民健身事业的积极性，扩大社会资源进入全民健身事业的途径，多渠道增加全民健身投入。完善财政、税收、金融和土地等优惠政策，鼓励和引导社会力量捐资、出资兴办全民健身事业。体育行政部门要会同有关方面加强对经营性体育健身场所的监管。对社会力量兴办体育类民办非企业单位，要在注册登记、工作指导等方面提供支持和保障。社会力量通过公益性社会团体或县级以上人民政府及其部门用于全民健身事业的公益性捐赠，符合税法有关规定的部分，可在计算企业所得税和个人所得税时从其应纳税额中扣除。

（三）有计划地建设公共体育设施。国务院有关部门制定实施公共体育设施建设规划，引导和支持基层公共体育设施建设。县级以上地方人民政府要加强农村地区和城市社区等基层公共体育设施建设，特别要大力加强农村基础体育设施建设。按照国家有关公共体育设施用地定额指标规定，城乡规划和土地利用总体规划应保证城乡公共体育设施建设的用地需求。新建居住区要按照国家有关居住区规划设计规范标准，设计建设公共体育设施。设计和建设公共体育设施要严格执行国家有关无障碍设计建设规范标准。基层政府要监督落实。加大“全民健身活动中心”建设力度，拓展服务功能，规范管理建设“全民健身路径”，继续实施“农民体育健身工程”、“雪炭工程”。充分利用公园、绿地、广场等公共场

所和山水等自然条件，建设公共体育设施以及健身步道、登山道等户外运动设施。

（四）提高体育设施利用率。公共体育设施应当根据其功能、特点向公众开放，并在一定时间和范围内，对学生、老年人和残疾人优惠或者免费开放。学校在课余时间和节假日要向学生开放体育设施，并在保证校园安全的前提下，积极创造条件向公众开放体育设施。县级以上各级人民政府对向公众开放体育设施的学校给予经费补贴，为学校办理有关责任保险。新建和改建学校体育设施，要便于向公众开放。维修改造各类体校体育设施，使其成为全民健身活动场所。公园每天安排固定时段免费向公众体育健身开放。要积极创造条件将机关、企事业单位的体育设施向社会开放。对露天体育场，要创造条件免费开放；已经开放的，不得改为收费经营。公共体育设施管理单位要建立岗位责任制和工作目标管理责任制，加强对体育设施的维护更新，完善综合服务功能，提高使用效率。防止公共体育设施闲置浪费或被挤占、挪用。

（五）加强社会体育指导员队伍建设。建立健全社会体育指导员组织体系。充分发挥各级社会体育指导员协会的作用，做好对社会体育指导员培训、管理和服务工作。完善社会体育指导员技术等级制度，建立投入和激励机制，不断发展壮大社会体育指导员队伍，优化结构、增强活力。各级体育行政部门要提供培训经费，完善培训体系，创新培训方式，提高培训质量，为社会体育指导员开展工作提供必要条件和便利。积极发展职业社会体育指导员，完善社会体育指导员国家职业技能标准，严格按照有关规定开展职业技能培训和鉴定工作。以对高危险性体育项目进行健身指导为职业的社会体育指导人员，必须获得社会体育指导员职业资格证书并持证上岗。鼓励和支持退役运动员通过职业技能培训和鉴定，拓宽就业渠道，为全民健身服务。

（六）广泛开展全民健身志愿服务活动。动员社会力量积极开展全民健身志愿服务活动。形成以社会体育指导员为主体，

优秀运动员、教练员、体育科技工作者、体育教师、体育专业学生和社会热心人士广泛参与的全民健身志愿服务队伍，丰富全民健身的内容，扩大竞技体育的群众基础。建立全民健身志愿服务工作体系和组织体系，健全注册管理和培训制度，普及相关知识，提高全民健身志愿服务队伍的专业化水平和服务质量。立足基层，示范推广活动与日常健身指导服务活动有效结合，推广实施多元化服务项目，形成全民健身志愿服务长效化机制，树立崇尚互助、强健体魄的良好社会风尚。

（七）不断加大科学健身指导的力度。健全体质测定服务机构，开展城乡居民日常体质测定和科学技术健身指导。依托全民健身活动中心和各类综合性体育中心，建立国家、省、市三级“体质测定与运动健身指导站”网络，为群众进行体质测定、运动能力评定，提供运动健身指导。宣讲科学健身知识，赠送运动健身书籍，教授运动健身方法，普及运动健身科学知识，并对群众体质水平和运动健身状况进行跟踪调查和科学研究。

（八）做好信息、科研和法制建设工作。加快全民健身公共信息服务网络建设，提高全民健身公共信息服务能力。建立全民健身基础数据统计体系，继续开展国民体质监测和全民健身活动状况调查。充分发挥体育科研机构和院校的作用，加强全民健身科研工作，组织对重大理论和实践问题的科研攻关，研制推广体育健身新项目、新方法，提高全民健身科学化水平。加快制定《全民健身条例》配套实施方案和政策措施，完善全民健身法规体系，加强执法监督检查。

（一）加强组织领导。本计划在国务院领导下，由体育总局会同有关部门、群众组织和社会团体共同推行，县级以上地方人民政府要依照本计划，结合当地实际制定本行政区域的《全民健身实施计划》，并责成体育主管部门会同有关部门和组织共同组织实施。



各级体育主管部门要切实提高认识，认真履行职责，积极探索全民健身工作的新思路、新办法，加强组织领导，落实政策保障、人员配备、资金投入、监督奖励等措施，并建立目标责任制，签订责任书，实行目标考核。

（二）加强成效评估。县级以上体育主管部门要会同有关部门不定期对《全民健身计划〔20xx-2015年〕》和《全民健身实施计划》实施情况进行检查指导，并在20xx年对实施成效进行全面评估，将评估报告报本级人民政府。地方各级人民政府要把全民健身工作列入重要议事日程，定期听取汇报，及时研究解决工作中的困难和问题。对为全民健身事业作出突出贡献的单位和个人进行表彰奖励。

## 健身房店长工作计划 健身工作计划篇六

一个简单有效的方法就是发出一个列表。

打印一些彩色的页面，在附近的自行车停放处等待。

人员方面，店长有权参与业务人员的招聘和初选；有权奖励和惩罚员工；有权辞退不符合公司要求或表现不佳的员工；有权根据员工的表现提出调动、晋升、降职、辞退的意见；有权检查和评估员工的日常工作表现；有权决定店内突发事件；有权决定商店的商品分配。

1. 了解品牌的管理方针，根据品牌的特点和风格实施销售策略。
2. 遵守公司规章制度，执行上级指示，完成公司下达的任务。
3. 负责管理专柜日常工作，监督评估导购员工作绩效，及时反映员工动态，培训导购员。
4. 负责库存、账簿制作和商品交接的准确性。

5. 负责店内补货和商品展示。
6. 协助主管处理和改进柜台操作。
7. 协助主管与商场沟通协调。
8. 根据需要定期在商场提供周边品牌的公关推广活动。
9. 了解周边品牌的'销售情况，注册并提供每日店内流量数据。
10. 激发导购热情，调节货场购物氛围。

## 健身房店长工作计划 健身工作计划篇七

1、忠实、忠诚于企业应摆在首位！

2、积极心态：作为一个零售服务行业，我们不得不认可我们的工作是多么的辛苦和枯燥，所以这就规定我们必须保持一良好的积极的销售心态来面对我们每天的工作，把积极的一面展现给我的团队，展现给每一个顾客，这就是销售工作首先也是必须具备的条件。销售是很辛苦的一件事情，你必须学会从中得到乐趣，不然你将被最先淘汰！不断的向前争取销售，就像nba打比赛一样不到最后一秒决不放弃的精神。“销售就好比海绵里的水，你越挤它越有”强调的是积极的去争龋要有德国人的态度、美国人的思想、日本人的精细。

3、全局观：处理事情解决问题要从企业从店里的整体利益出发，切记出现小团体意识，有些事情要考虑到店的整体利益，有些事情就要考虑到企业的整体利益。比如前厅营业处与办事处是分开开展销售检测的，无论哪里的客户只要到了商店就是我们一同的客户，无论营业处、办事处、款台、开票、送货等部门都要全力、全心的去服务，这叫“全员销售”。再比如各个店都设立外阜开发办事处，那么属于原有店面的

客户其他店面应回避开发，应激励开发没有属于企业这个大家庭的客户，如果原有店面维护不好那么可开展商议协助服务或者经谈判原有店面和客户同意可转移。绝对避免用一些非法手段抢夺客户，那样受伤的只能是客户，最终还是企业损失！

4、服务意识：服务包括内部和外部服务，内部主要指员工之间的服务，外部主要指顾客和供货商的服务，销售工作计划《店长销售工作计划书》。服务客户的意识，服务客户分为三个层次：1) 表面性服务客户，就是最基本的服务表面性工作如见面问好、打招呼、尊重顾客、接打电话服务用语等。2) 培训客户的服务层次，将顾客不知道的流程、产品知识、制度等地方通过各种方法传达给你的顾客。3) 为顾客着想，就是将你的立场频繁性的换位思考，站到顾客的立场考虑问题，不少问题就迎刃而解了！如果能让你的客户站到你的立场考虑，那么你将更成功！

5、培训中层管理及执行力：“师者所以传道授业解惑者也”——没有笨学生，只有笨老师。没有笨顾客只有笨业务员！实施淘汰机制，制作中层管理人员的检测方案，始终达不到检测标准的你必将被替换。让那些所谓的“南郭先生”都滚回家去吧！这样就会增加管理层的责任心，你真的达不到就像马云说：“是制度将你杀掉，并不是我马云要杀你”是您不通过，你只能扪心自问。如果您放纵你的中层管理那么将是一件非常可怕的事情，打造团队就从您的中层开始。检测包括：执行力度、流程情况、员工服务。

6、流程掌握：就是对店里及企业的相关规定流程了如指掌，以备利用核查！不懂流程您将无法实施管理工作。

7、财务知识：具有最基本的财务地方的知识，最好能看懂相关财务报表，这是将财务风险降到最低的必要条件。

8、沟通意识：沟通包括内部沟通和外部沟通，内部沟通主要

指：对上级和下级的沟通，上级应包括店长及总部的沟通。尤其规定内部沟通必须很顺畅，这就规定销售店长本身就要具备良好的沟通方法、沟通办法、语言技巧等，光沟不通不行，必须“沟通了”。外部主要来之于顾客的沟通，这就规定谈判技巧及维护客户的能力要很高超，能将客户的销售量掌控，如果遇到投诉既不能得罪顾客又能将客户很好的维护住，这就规定使自己的沟通谈判技巧炉火纯青！

## 健身房店长工作计划 健身工作计划篇八

1. 简要描述和介绍你的公司及产品、服务；根据你的市场调研描述市场概况、市场竞争程度及你的营销策略、生产销售管理计划；对你的创业成本及财务进行预测和分析。

2. 介绍创业团队的优势和竞争力，你将拿什么去和已经存在的同行竞争。

根据你的前期市场调研，指出产品、服务目前的技术水平及市场需求及其操作的可行性分析。

2. 细分目标市场及客户描述。

3. 估计市场份额和销售额。

### 创业计划书内容四：竞争策略与发展规划

1. 分析行业内既有竞争，规划市场开发策略和进入策略。

2. 分析现有及潜在的竞争对手，分析对手的竞争力所在，总结自身优势并研究战胜对手的方案。

3. 思考自身发展过程中竞争情况的可能变化和如何提升自身竞争力。

市场进入策略、市场扩展、价格策略、促销策略、稳定和提  
高市场占有率策略。

1. 确定生产方式是自主生产还是外包，各有什么特点和优势。
2. 以产品或服务为依据，以生产工艺为主线。

创业计划书内容七：团队组成

1. 介绍创业成员的经验、能力和专长。
2. 创业策划过程中的营销、财务、行政、生产、技术团队的  
组建。
3. 明确各成员之间的管理分工和互补情况，公司组织结构情  
况，领导层成员，创业顾问及主要投资人的持股情况。
4. 明确企业的产权比例划分。

1. 营业收入和费用、现金流量、盈利能力和持久性、固定和  
变动成本。
2. 前两年财务月报，后三年财务年报。
3. 数据应基于对经营状况和未来发展的估计，并能反映出公  
司的财务绩效。

关键的财务假设，会计报表包括资产负债表、收益表、现金  
流量表。前两年为季报、前五年为年报，财务分析irr□npv□  
投资回收期、敏感性分析等。

客观阐述本项目面临的技术、市场、财务等关键风险和问题，  
制定合理可行的规避计划。

在大学生创业策划过程当中，一份周详的创业规划书将能使

大学生创业项目更受青睐。