

# 2023年健身教练年终总结及工作计划(精选5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。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。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 健身教练年终总结及工作计划篇一

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×××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×××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。

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。×××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×××康乐健身教练工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习了×××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×××康乐健身教练工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在×××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\*\*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×××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×××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×××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、认真学习了×××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\*\*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×××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\*\*做出更大的成绩。

## 健身教练年终总结及工作计划篇二

1. 会员对自己的体型不满意，需要增肌、减脂、塑形等等，在健身房男女的比例大概是3：7，所以目前这类会员比较多。

2. 健身教练可以帮会员安排专业的训练计划以及饮食计划。

3. 还有就是会员出现一些运动康复可以解决的健康问题，例如长期办公室坐着颈椎、胸椎疼等等这类问题，健身教练可以运用运动康复给会员恢复。

4. 很多会员都是典型的运动懒惰爱好者，健身教练可以督促会员锻炼，如果没有健身教练，很多会员估计我很难有强大的毅力每天在累成狗之后还去健身房流汗，这样也就对会员没有多大帮助。

## 健身教练年终总结及工作计划篇三

悄悄的又过去了半年，蓦然回首半年的点滴工作，心底更多了一份厚重和责任，激发了我在新的一年里不断努力和进取的信心，现做一份健身教练半年工作总结。

我在全力经营拳馆、圆满完成公司交付的经营和教学任务的同时，还积极主动的参加各种活动。

在共青团焦作市委举办的“我与焦作共奋进——寻找青春的榜样纪念五四系列活动”中被评为“青春榜样”英模称号。接康戈武老师的通知到广东顺德参加中国武术段位制系列教程陈式太极拳的拍摄工作。我既感到兴奋又感到责任的重大。后又到北京进行教程的修改和演练，务必使新段位技术能够科学、完善。

到香港参加香港陈式太极拳总会成立四周年暨第二届执委就职典礼并连任香港陈式太极拳总会副主席。香港陈式太极拳总会的影响力颇大，在弘扬和普及太极拳方面做了很多的工作。本次连任，使自己能够在今后的工作更好的传播陈氏太极拳，实现“弘扬太极、造福人类”的宏大目标。到云南昆明参加首届西南地区陈氏太极拳高级培训班任推手班教练。公司以广阔的指导思路，在昆明举办培训班以弘扬太极拳，我作为主教练之一，积极准备，在教学中认真授课，圆满完成授课任务，受到学员的一致好评和赞扬。

为了促进陈氏太极拳在当地更好的发展，扩大拳馆的影响力。倪世清举行开馆三周年的活动，应邀到合肥参加合肥陈氏太极拳馆开馆三周年活动，支持了师兄弟的发展并积极宣传我们的八月份培训班，后倪世清共8人参加了郑州八月培训班。在河南大学参加首期全国武术段位制系列教程培训班并任陈式太极拳班教练。此次的培训聚集了学院派的精英，通过培训使我积累了经验，为下一步对陈式太极拳段位技术的推广普及打下了基础。

和泰州武协主席夏平一起到新加坡参加活动并讲学。为了陈老师拳架为标准的陈氏太极拳，在新加坡的推广、普及起到了推动作用，也奠定了一定基础。参加第十一届国际陈氏太极拳高级培训班任弟子班教练。本届培训班因为陈老师不在国内，不能亲临培训班，所以以陈斌总经理为核心的教练员队伍更应该拿出十倍的努力和汗水把此次培训班办的更好。从结果看本次培训班的举办是成功的。

应法国太极学院的邀请到法国中部、南部等地讲学，收到良好效果。此次法国讲学更多地是针对初学者，让更多的人领略、认识陈氏太极拳。让他们受益于陈氏太极拳，通过个人的努力使陈氏太极拳在法国有了更为广泛的习练基础，为进一步的推广开了个好头。

作为特邀嘉宾应邀参加由国家武术管理中心主办的中国贵州清镇国际太极拳的交流大赛并参加名家表演。陈氏太极拳在贵州的发展是相对薄弱的省市，此次大赛在很大程度上是太极拳在当地发展的良好开端，也为陈氏太极拳在西南地区的推广普及奠定了基础。

通过健身教练半年工作总结回顾20xx上半年，其中有奔波之辛苦、传拳之劳累，亦有收获之甘甜，成功之喜悦。

## **健身教练年终总结及工作计划篇四**

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到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。

## 健身教练年终总结及工作计划篇五

面对各种眼花缭乱的教练培训，我们应该选择哪一种呢？从业1年和从业10年，看问题的角度以及自身的能力都会有所不同，如何能把培训的内容转化为实际，也就是说我参加一个几千甚至上万的培训，用多少时间能把这些钱挣回来，能带给自己以及会员什么样的健身效果，才是学习的最终目的，而不是仅仅哪个证书。这里培训机构所起的引导和教学是至关重要的！

健身教练，只需做好自己的本职工作即可，医学范畴还是不要去触碰的好，当然，学习学习也是可以的，但是诸如学习了cpr等和医学有关得知识，遇到紧急情况还是拨打120的好，没有实践就去使用，万一这个人突然死了，不知道这个责任教练担不担得起。

还有些教练为了显示自己与众不同，去接一些诸如糖尿病，高血压等等的特殊人群，如果对病理学，药理学这些知识不是很清楚的话，建议还是别接这样的会员，糖尿病还分一型和二型，有些人带这样的会员让他好了仅仅是个案，不能代

表全部，不要奢望有固定的套路去训练和解决。

参加培训的时候，结合自己的知识量和技术水\*，以及当地会员的群体和需求，去选择适合自己当前阶段的培训，才能更好的让自己成长。