

# 2023年健身房培训计划方案(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 健身房培训计划方案篇一

相濡以沫，最爱七夕

xx月xx日——xx月xx日

- 1、情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。
- 2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(xx月xx日——xx月xx日)

还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么？xx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xx价值xx元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在健身房活动现场展示。

## 健身房培训计划方案篇二

我健身、我快乐；好体魄、好生活。

时间□20xx年11月11日8:00

地点：体育广场

主办单位：体育局

承办单位□xx体育文化有限公司

协办单位：体育器材经销商

本次运动会项目设路：财源滚滚，旱地龙舟，动感五环，毛毛虫竞速，环环相扣，碰碰球，快乐大脚，海贝接珠，袋鼠运瓜，脚踏实地，绑腿跑，协力竞走。

1、参赛单位到大会组委会报名

2、拨打热线电话报名

1、执行大会制定的趣味运动项目相关规则(详见项目具体说明)。

2、本次运动会个项目实行预决赛制，按照比赛成绩决定名次。

1、各单项均取前8名(报名队数不足8队的减1录取)，颁发相应奖品作为奖励。根据名次按9、7、6、5、4、3、2、1计算团队积分。

2、依据团体总分取前8名颁发相应奖品作为奖励。(如遇团体总分相等的，按第1名多者名次列前，依次类推)

3、本次活动设珞体育道德风尚奖6名，颁发相应奖品作为奖励。

## 1、前期准备

(1) 悬挂活动横幅

(2) 布置现场

(3) 准备道具

(4) 组织签到

## 2、中期安排

(1) 运动会开幕式

(2) 各代表队入场仪式

(3) 领导致辞；

(4) 运动员代表宣誓

(5) 裁判员代表宣誓

(6) 领导宣布趣味运动会开始

(7) 各代表队退场

(8) 开幕式表演

(9) 各项目比赛开始

(10) 领导公布比赛结果，为获奖团队或优秀运动员颁发奖品；

(11)运动会闭幕。

### 3、后期安排

(1)各组成员拍照留念

(2)工作人员清理现场

(3)体育器材展览交流

1、物品详情请参附件1《活动物品清单》。

2、费用分为物品费用、人员费用和项目管理费用，详情请参附件2《费用清单》。

## 健身房培训计划方案篇三

相濡以沫，最爱七夕。

x月xx日——x月xx日。

1、情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的'融合。

相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(x月xx日——x月xx日)。

还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么？xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值xxx元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值xxx元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在健身房活动现场展示。

## 健身房培训计划方案篇四

“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！

f□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

## 健身房培训计划方案篇五

相濡以沫，最爱七夕

x月xx日——x月xx日

1、情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

相濡以沫，最爱七夕——“我与我的.爱人”大型征集活动(x月xx日——x月xx日)

还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友

时许下的诺言么？“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励———价值———x元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励———价值———x元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在健身房活动现场展示。