# 健身房参观工作总结(实用35篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-07-29

*健身房参观工作总结1>一、提高认识，加强领导开展全民健身活动是构建和谐社会的需要和广大人民群众的迫切需求，是提高全民素质和促进“三个文明”建设的重要形式，是构建亲民、便民、利民的全民健身体系和和谐村的重大举措。为此，我村按照上级部门全民健身...*

**健身房参观工作总结1**

>一、提高认识，加强领导

开展全民健身活动是构建和谐社会的需要和广大人民群众的迫切需求，是提高全民素质和促进“三个文明”建设的重要形式，是构建亲民、便民、利民的全民健身体系和和谐村的重大举措。为此，我村按照上级部门全民健身活动工作的总体部署和要求，成立了全民健身活动领导小组，并围绕全民健身活动主题，认真开展了系列活动，确保了活动时间、活动内容、活动经费的落实，真正做到了认识到位、工作到位、责任到位，营造了“新体育、新生活、我运动、我健康”和“生活奔小康、身体要健康”的良好氛围，使全民健身活动开展得有声有色。

>二、具体做法和活动开展情况

(一)切实把全民健身活动作为一项日常工作来抓。按照安照上级统一部署和要求，为贯彻落实《全民健身计划纲要》、促进全民健身活动的有效开展，不断满足广大群众益增强的健身需求，全面提高广大村民的身体素质，以健康的体魄和饱满的精神投身于工作中，以“每天锻炼一小时、健康工作四十年、幸福生活一辈子”为目标，营造“全民健身、全民受益”、“天天健身、天天快乐”、“好体魄、好生活”、“全民健身、你我同行”的良好氛围，我们把全民健身活动工作作为一项重要任务来落实。

一是制订活动方案。以提高广大村民身体素质为目标，发动广大村民积极参与各种形式的体育锻炼、体育活动，增强健康意识，提高身体素质，提升我村创建文明城市水平。

二是健全组织体系。切实加强全民健身工作的组织领导。

三是广泛宣传发动。通过开会、发放宣传资料等形式，大张旗鼓地宣传全民健身的重要意义，宣传和普及科学、文明、有效的体育健身项目和方法，提高科学健身的认识和科学健身能力。四是经费保障。在单位预算经费比较困难的情况下，打紧开支，压缩其他办公经费，挤出经费专项用于健身活动经费，为搞好活动提供了经费保障。

(二)紧扣主题，积极开展活动。

今年，我村组织开展了内容丰富的全民健身活动。今年组织了“拔河”赛，取得了较好的成绩。

>三、开展全民健身活动的体会

(一)领导重视，认识到位是关键。开展全民健身活动是构建和谐社会的需要和广大人民群众的迫切需求，是提高全民素质和促进“三个文明”建设的重要形式。只有领导重视，认识到位，才能真正做到工作到位、责任到位，才能真正唱响了“全民健身、全民共享”这一主旋律，才能真正营造出“新体育、新生活、我运动、我健康”和“生活奔小康、身体要健康”的良好氛围，促使全民健身活动有声有色开展。

(二)人人参与，全民共享是目的。全民健身活动需要人人参与，确保人人受益。因此，我们在制定活动方案时，制定出贴近群众的健身活动项目、活动内容，才能吸引更多人参与，才能起到全民健身的效果。

(三)开展活动，经费是保障。开展全民健身活动意义非常重大，要使活动开展好，除了在组织形式上充分体现社会活动社会办和全社会参与的新思路，在具体工作中有周密计划、有周密安排外，有一定经费是开展活动的保障。

>四、今后工作的努力方向

在今后的工作中，我们要进一步加强领导，统一思想，提高认识，以更好地适应群众健身要求为根本出发点。以更加扎实和完善的措施，更丰富多彩的形式，广泛开展全民健身活动，努力营造全民健身的浓厚氛围，切实增强广大村民健身意识，更好地为构建和谐xxx和建设全面小康社会服务。

**健身房参观工作总结2**

暑期游泳池打工实习总结

刚放假的时候，我找了一份在游泳池做工作人员的实习工作，游泳池的老板说放假了就得过去帮忙了，当时世界杯还在热播当中，还真有点舍不得放下四年一遇的足球盛宴跑去工作，不过最后我们还是依依不舍地踏上了开往参加暑假社会实践的列车。

带着满腔热情我们来到了揭阳市某小区，我们要在这个环境优美的小区的游泳池里过一个有意义的暑假，我们的工作是当游泳救生员、游泳教练员还有卫生清洁员，此外我们还要管我们自己的生活起居，也就是说游泳池里面的一切事物都是由我们来管、由我们来做。每天早上起床后，大家分工干活，有的要去打扫游泳池周围的卫生，打捞游泳池的赃物、落叶及漂浮物;有的要对游泳池进行清理、放水，对池水进行消毒清理、再把脏水放掉;有的负责游泳池入口处的洗脚水的清洗和洗手间、更衣室的卫生清洁;还有的人要去市场买早餐回来煮给大家吃。一时间，大家干得热火朝天、不亦乐乎。九点钟之后，我们又得进行重新分工，一部分人下水教学员学习，另一部分则当救生员。一天分早、中、晚三个培训班，大家轮流上班。没有工作安排的人则要为大家准备午餐。这样一天下来大家都有一定的时间可以休息，这就是我们一天的工作和生活。我们除了要工作之外，买菜煮饭洗衣都是自己的事，自己动手、丰衣足食。我们就是这样乐此不疲的忙碌着，我们的辛苦别人看得见，但其中的喜悦只有我们自己能享受。当然我们处于一个全新的集体里面，要处理好人际关系，学会服从工作上的安排，还有要和老板、学员及学员家长搞好关系。在这个过程中和社会各年龄段人进行了交流，思想上的交流，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，使自己明白社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的.天地里，我们的人生价值得到了体现。

在游泳教学中，我们除了用上了自己学过的游泳知识外，还学到了一些在课堂上老师没有讲过的知识，小有体会。来游泳池学习的学员大多数是小学生和中学生，依照教学计划，我们先是教学员熟悉水性，在大学课堂上我们的老师是教我们学习水中行走、呼吸、浮体、滑行，但是学员年龄不一致，大多小学员怕水，站在那里半天都学不会闭气，所以学员的学习进度不一，给我们带来了很多麻烦。后来我们想到了分开来教，第一阶段的先熟悉水性，分为闭气和呼吸、浮体和滑行两个组，第二阶段学习手部、腿部动作及手脚配合练习，第三阶段则是完整动作练习。但是马上又出现了新问题，怕水的学员还是学不会，导致第一和第二阶段学员的断层，我们看在眼里急在心里，有些学员来了好几次依然是不敢下水，我们不断地反省是不是我们的教学方法出现了问题，后来我们耐心地做心理辅导，不断地鼓励他们学习，还让他们进行比赛，激起他们的竞争心理，此外我们还加了水中游戏，想激发他们学习的激情。

在整个教学当中，我们一边讲解动作技术要领一边做示范动作，在学员出现错误动作的时候，我们想尽方法去帮助他们学好动作，比如手脚配合练习的时候，学员虽然在动作分解教学中学得很好，能把动作做出来了，但是在水里练习的时候就忘得一干二净，这时候得有耐心，先让他们对动作印象深刻化，再把他们的动作加强化、机械化，而不是干着急，也不是对学员发火。此外遇到困难时，最好的方法就是大家教练员一起来探讨，寻找问题的根源并解决它，要让自己带着一种愉悦的心情去工作，教学培训工作才做得更妥当，更完美。

在教学的过程中，心理学的知识是功不可没的，有些小学员怕水，一下水他就害怕，想上去、想回家、想逃避。这不他就跟你说教练啊我要去上厕所、教练啊我冷，其实他们就是在害怕，那你怎么办?总不能放学让他们回家吧，所以你得让他们放下心来，得转移他们的注意力，跟他们开开玩笑什么的，表扬、鼓励甚至是威胁他们，该笑的时候就跟他们开玩笑，他们就会觉得这个老师很和善，他们会听你的话，也乐意去学;该严肃的时候则要严肃，毕竟站在老师的角色上我们得为学生负责。适当的时候要去关心你的学员，有时候放学了，家长还没来接学员，一些学员不会照顾自己，连头发都不会擦干净，这时候可以去帮帮他们，跟他们聊聊，他们也很乐意跟你说他生活上的一些事情、一丝童真，当他们对你说谢谢老师、教练再见的时候，你会有一种幸福，因为孩子们的重视和理解而显幸福，还因为我们已经走过了的童年却能再度去体味的幸福。

两个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，两个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，一个同学说看到自己培训出一群小青蛙，心里就暖暖的。

在工作结束后，我总结了这次实践活动：做事情要善于沟通、要有耐心和热情、要勤劳。我意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做;刚开始也不大会和学员家长交流，觉得没什么话题等等，这些将是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。这次社会实践时间虽然短暂但是意义确是绵长的，社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**健身房参观工作总结3**

一月份对XX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，实行教练的星级升降级措施。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，为了提高会员的来场率，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来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。

**健身房参观工作总结4**

在到xxx企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

不能轻浮，不要盲目自大，勇敢接受别人的意见，完善自己。

20xx即将到来，我会根据15年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前！

时光荏苒，岁月如梭，转眼间短短几十天的暑期生活已经结束，首先在此感谢中国xx大学勤工助学服务中心这个平台，给予我们每个人的一个锻炼自己，同时收获到一份工资的机会，感谢中心老师和主任对我们工作的信任，感谢所有部员对工作的大力支持、积极配合，有了大家的团结一致，才迎来了暑期勤工助学工作的欣欣向荣。

在这短短五十天的工作中，我们收获到的不仅仅是那一份工资，更重要的是认识到了很多优秀的哥们姐妹，大家在一起谈天论地，说说笑笑，那是一种幸福......

五十天的时间，说长不长说短不短，但期间发生了许许多多的事情，我的思想和观念也发生了很大的转变。走了这么久，回头看看自己在健身房走过的每一天，脸上都会洒满笑容。每当看到一张张可爱的笑脸时，我会感到特别的幸福。

健身房见证了我们的努力，我们在一起也互相鼓励过彼此的成长虽然我们来自不同地方，不同学院，可是，我们是一家人，在这一暑假中，有太多的欢笑和努力。让我们将欢声笑语用文字记录于此，让我们将感动和幸福分享给每一个人，让我们将爱传递......

五十天的风风雨雨我们都到了今天，转眼间，我们都长大了许多，看到自己的一点点的进步，会很开心，在这个大家庭中，我成长了。可是我始终知道自己还有很多的不足，我希望在接下来的工作和学习，进一步的成长，让自己不断的进步。

健身房的兄弟姐妹们，谢谢你们教会了我许多，我会用这些，努力的，自信的走下去。也希望每一个人都生活愉快，前途无量，一切都好！！！

《全民健身工作总结》

一、提高认识，加强领导

开展全民健身活动是构建和谐社会的需要和广大人民群众的迫切需求，是提高全民素质和促进“三个文明”建设的重要形式，是构建亲民、便民、利民的全民健身体系和和谐蒲江的重大举措。为此，我局按照县委、县政府20\_年全民健身活动工作的总体部署和要求，及时制定了《蒲江县财政局20\_年全民健身活动方案》，成立了由局长任组长、分管领导任副组长、各科室负责人为成员的蒲江县财政局全民健身活动领导小组，并围绕“文明成都、运动成都、活力成都”这一全民健身活动主题，认真开展了系列活动，确保了活动时间、活动内容、活动经费的落实，真正做到了认识到位、工作到位、责任到位，营造了“新体育、新生活、我运动、我健康”和“生活奔小康、身体要健康”的良好氛围，使全民健身活动开展得有声有色，进一步焕发出了全体干部职工的工作热情和工作积极性。

二、具体做法和活动开展情况

（一）切实把全民健身活动作为一项日常工作来抓。按照文广局统一部署和要求，为贯彻落实《全民健身计划纲要》、促进全民健身活动的有效开展，不断满足广大干部职工日益增强的健身需求，全面提高广大干部职工的身体素质，以健康的体魄和饱满的精神投身于工作中，以“每天锻炼一小时、健康工作四十年、幸福生活一辈子”为目标，营造“全民健身、全民受益”、“天天健身、天天快乐”、“好体魄、好生活”、“全民健身、你我同行”的良好氛围，我们把全民健身活动工作作为一项重要任务来落实。一是制订活动方案。以提高广大干部职工身体素质为目标，发动广大干部职工积极参与各种形式的体育锻炼、体育活动，增强健康意识，提高身体素质，树立财政形象，提升蒲江创建文明城市水平，促进我县社会经济事业的全面发展为指导思想；从单位的工作特点和实际出发，以开展职工群众喜闻乐见的体育活动为载体，积极推进全民健身活动的有效开展，增强科学的健身意识和身体素质为工作思路，制订了《蒲江县财政局20\_年全民健身活动方案》，确定每年开展活动不少于5次，参与全面健身活动的人数不少于60%。二是健全组织体系。切实加强全民健身工作的组织领导，充分发挥工会、共青团、妇女组织的作用，成立健身活动小组，建立活动骨干队伍。形成以工会为主导，共青团、妇女组织为基础、体育爱好者为骨干、广大干部职工为主体的覆盖面广、包容量大的全民健身组织体系。三是广泛宣传发动。通过开会、发放宣传资料等形式，大张旗鼓地宣传全民健身的重要意义，宣传和普及科学、文明、有效的体育健身项目和方法，发动广大干部职工积极参加各类健身活动，提高科学健身的认识和科学健身能力。四是经费保障。在单位预算经费比较困难的情况下，打紧开支，压缩其他办公经费，挤出经费专项用于健身活动经费，为搞好活动提供了经费保障。

（二）紧扣主题，积极开展活动。今年，我局紧紧围绕“文明成都、运动成都、活力成都” 这一健身主题，组织开展了内容丰富的全民健身活动。一是积极参加县组织的各项全民健身活动，让广大干部职工感受热烈的全民健身气息，激发广大干部职工健身热情，自觉投身到全民健身活动中去。二是充分开展节日活动。利用“庆三

八、迎国庆”开展趣味运动，组织了拔河、跳绳接力赛、运球接力赛、踢毽子等趣味性体育比赛2次，为庆节日增添了气氛。三是积极开展户外活动。每季开展一次爬山活动，通过爬山，不仅增强了干部职工的体质，还磨砺了干部职工的意志，进一步焕发出不怕苦、不怕累勤奋工作的热情。

（三）支持退休职工参加体育活动。积极支持单位退休职工参加县上组织的各种体育协会，每年安排一定的经费用于退休职工体育活动。同时，还积极为退休职工外出参加体育比赛提供方便。

三、开展全民健身活动的体会

（一）领导重视，认识到位是关键。开展全民健身活动是构建和谐社会的需要和广大人民群众的迫切需求，是提高全民素质和促进“三个文明”建设的重要形式。只有领导重视，认识到位，才能真正做到工作到位、责任到位，才能真正唱响了“全民健身、全民共享”这一主旋律，才能真正营造出“新体育、新生活、我运动、我健康”和“生活奔小康、身体要健康”的良好氛围，促使全民健身活动有声有色开展。

（二）人人参与，全民共享是目的。全民健身活动需要人人参与，确保人人受益。因此，我们在制定活动方案时，要根据单位的特点和单位的实际，制定出贴近群众的健身活动项目、活动内容，才能吸引更多人参与，才能起到全民健身的效果。

（三）开展活动，经费是保障。开展全民健身活动意义非常重大，要使活动开展好，除了在组织形式上充分体现社会活动社会办和全社会参与的新思路，在具体工作中有周密计划、有周密安排外，有一定经费是开展活动的保障。

四、今后工作的努力方向

在今后的工作中，我们要进一步加强领导，统一思想，提高认识，以更好地适应群众健身要求为根本出发点。针对财政工作的实际，充分调动广大干部职工的积极性，以更加扎实和完善的措施，更丰富多彩的形式，广泛开展全民健身活动，努力营造全民健身的浓厚氛围，切实增强广大干部职工健身意识，从职能部门指导、引导、要求健身，变成了自觉健身和我要健身，不断提高广大干部职工的健康素质，更好地为构建和谐蒲江和建设全面小康社会服务。

总结过去，展望未来。为更好的发展建设好大学生健身操俱乐部，繁荣社团文化，扩大本社团在校的影响力、号召力，提高社员的积极性、主动性，现在对本学年我社的工作做一份总结。希望能在总结过去的基础上，更好的发展未来。

【20xx年健身教练工作总结一】

一个好的健身教练，可以给客人们带来更好的帮助，这也是为什么会有那么多人选择健身房的原因，因为有一个专业的健身教练在一旁指导，这样会更加有利于帮助自己塑造体形，而且还可以时刻提点自己哪些方面做得不正确，可以便于及时更改。

20xx年来，我在健身教练岗位上学习了许多，也有些许心得，现将其总结如下：

1.不断地学习

想成为一个优秀的教练，关键在于如何训练，如何成长提高自己，当教练不是一天就能成的事情，健身行业发展快，不断跟上时代的变化。才能取得成功，不断学习，培训更新新的技术，千万不能永远原地踏步。

2.多接触好的环境

保持良好心态的秘诀在于，让自己身处良好的环境，人是环境的产物，努力给自己创造良好的环境3.时间的积累很多大牌教练刚开始的时候还不如你呢，关键是他们从业时间长，跳的时间长了有经验而已。

4.关键靠自己

任何的天才，取得成功人，都是自己训练出来的。老师只是起到指引作用。

5.成功秘诀

练一万遍就比练100遍强，身体协调性性，越练越好。协调性不是天生的，是后天训练出来的。复习就能出成绩，锁定目标，专注重复

6.虚心教练

不能轻浮，不要盲目自大，勇敢接受别人的意见，完善自己。

20xx即将到来，我会根据15年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前!

【20xx年健身教练工作总结二】

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。首先回顾一下20xx年工作当中发现的问题。

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帮助解决，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。

对即将到来的20xx年私人教练团队的工作计划安排如下:

一月份对20xx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，实行教练的星级升降级措施。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，为了提高会员的来场率，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来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。

常态工作方面:

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员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员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。

【20xx年健身教练工作总结三】

20xx年就要过去了，今年是本俱乐部明确发展方向的一年，在过去的一年里，通过大家的不懈努力，俱乐部在各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，俱乐部迎来了加速发展的良好契机。在这里做个简短的总结：

自“龙德”健身俱乐部20\_年成立以来，我们一直以“立足服务建体系，创新思路促发展”为宗旨，将俱乐部作为宣传和组织体育活动的阵地，为促进素质教育的实施、培养青少年体育人才、

一、正式比赛

今年我们参加了首届亚足联“中国展望——南京项目”的城市联赛，虽然，我们每年都要参加地方足协组织的相关业余联赛。但是，此次“城市联赛”严谨的管理，参赛队伍的质量和比赛的激烈程度都大大的强于以往。接近专业比赛的氛围大大激励了大家，面对强敌敢打敢拼，努力争胜，克服了年龄偏大、人员不整、水平差异较大的诸多不利因素，最终超额完成赛前既定目标，取得了第三名的好成绩。而且，吴与伦比在因伤缺席几轮的情况下，以绝对优势一举夺得联赛的“最佳射手”更加可喜可贺。

激烈比赛加强了龙德的凝聚力，增进了相互间的友谊，通过比赛结交了更多爱好足球的朋友和兄弟球队，季军的成绩进一步地提升龙德在业余足球圈中的知名度和影响力。这些都给龙德的发展提供了良好的契机。我们将面对机遇，深化细化俱乐部的运作，积极消化暴露出的问题，将俱乐部的建设带向新的高度，迎接明年新一届的城市联赛。

二、训练和练习赛

今年在联赛的间歇期间，应兄弟球队和大家的需要组织了多场友谊和队内比赛，取得了良好的效果。随着更多的交流，增进了各队之间的了解和友谊，为南京业余足球的发展和构建更加广泛和谐的业余交流圈贡献了一份力量;此类比赛，以赛代练，保持和提高了大家的状态，为“城市联赛”取得佳绩打下良好的基础;更加重要的是，缓解了追求成绩还是提倡娱乐的矛盾，练习赛相对于报名和换人数量都有严格限制的联赛，可以有更多的人参加，随意的换人也更加适合我们这些年龄偏大的队员，可以吸引更多爱好者的加入，有利于俱乐部的持续发展。

在龙知球等有识之士的努力斡旋下，龙德的主场终于得以确定。这对俱乐部的建设和发展有着划时代的意义，突破了原来限制友谊练习赛的瓶颈，比赛的安排可以持续规律性的展开，加强和众多兄弟球队的交流合作，让更多的人通过龙德俱乐部和足球运动获得更多的快乐。

今年除了保持传统的和南通的互访友谊赛，还开辟了对东台的比赛。大家报名踊跃，东道主热情接待。比赛精彩激烈而不乏友情，联欢时更是义薄云天豪情万丈。通过“请进来走出去”，提高了龙德俱乐部在周边地区的影响，结交了很多新朋友，旅行比赛也让大家放松了心情增长了见识。

三、西祠龙德版

龙德版由贫穷锉公子于去年年底正式在西祠注册，今年是立足和谋求发展的一年。在大家的努力下，成功地起到了对俱乐部的宣传作用。大家多了一个联络感情的平台，俱乐部多了一个传达各类信息的渠道，利用网络不断扩大影响的同时也迎来了许多新朋友。

新朋老友欢聚一堂，激情友情不亦乐乎，版上人气鼎盛，一度突破西祠总排名200位，持续占据体育版第三名和足球版第一名的位置。对一个新生的单一体育版面，凭我们大多数人对电脑网络的有限了解，所获得的成绩是空前和卓越的，再一次地印证了龙德的凝聚力和战斗力。

感谢在x局长、x局，x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，xx年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，28俩动感单车力量器械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20xx年每一项人任务都落到实处，给领导一份完美的答卷。

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。首先回顾一下20xx年工作当中发现的问题。

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帮助解决，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。

师司令部：

202x年我团的战备工作，坚持以\_新时期军事战略方针为指导，以上级战备工作指示为依据，围绕提高部队的整体作战能力，狠抓了战备制度落实、战备方案演练、战备秩序正规和各类人员作战素质的提高，部队的战备工作水平有了进一步提高。

**健身房参观工作总结5**

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的`20xx年里，我在公司领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对20xx年的工作作出总结。

一、前台工作的基本内容。

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位，热诚、积极的工作态度很重要。20xx年11月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示公司形象的第一人。在工作中，严格按照公司的要求，工装上岗，五官清秀。热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。为公司提供了方便，也为客户提供了方便。接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

二、前台工作的经验和教训。

在到x企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

三、前台工作的下一步计划。

基于对前台接待工作的热爱...

**健身房参观工作总结6**

从这三句话可以：任何的成功都是要有代价的，都需要我们付出很多、很多，而灵感、技巧、运气也是成功不可缺少的因素。下面是我个人健身销售的年终工作总结：

>一、勤学习，不断提高、丰富自己

1、最全面的参考网站学习自己销售的产品知识，本行业的知识、同类产品的知识。这样知己知彼，才能以一个＂专业＂的销售人员的姿态出现在客户面前，才能赢得客户的依赖。因为我们也有这样的感觉：我们去买东西的时候，或别人向我们推荐产品的时候，如果对方一问三不知或一知半解，无疑我们会对要买的东西和这个人的印象打折扣。

2、学习、接受行业外的其它知识。就像文艺、体育、政治等等都应不断汲取。

3、学习管理知识。这是对自己的提高，我们不能总停止在现有的水平上。你要对这个市场的客户进行管理。客户是什么，是我们的上帝。

>二、勤拜访

一定要有吃苦耐劳的精神。业务人员就是＂铜头、铁嘴、橡皮肚子、飞毛腿＂。1、＂铜头＂---经常碰壁，碰了不怕，敢于再碰。2、＂铁嘴＂---敢说，会说。会说和能说是不一样的。能说是指这个人喜欢说话，滔滔不绝；而会说是指说话虽少但有内容，能说到点子上，所以我们应做到既敢说又会说。3、＂橡皮肚子＂---常受讥讽，受气，所以要学会宽容，自我调节。4、＂飞毛腿＂---不用说了，就是六勤里的＂腿勤＂。而且行动要快，客户有问题了，打电话给你，你就要以最快的速度在第一时间里赶到，争取他还没放下电话，我们就已敲门了，勤拜访的好处是与客户关系一直保持良好，不致于过几天不去他就把你给忘了。哪怕有事亲自去不了，也要打电话给他，加深他对你的印象。另外，我们要安排好行程路线，达到怎样去最省时、省力，提高工作效率。

>三、勤动脑

就是要勤思考，遇到棘手的问题，仔细想一下问题出现的根源是什么，然后有根据地制定解决方案。销售工作中常存在一些假象：有时客户表面很好，很爽快，让你心情很好的走开，可是你等吧，再也没有消息。有时表面对我们很不友好，甚至把我们赶出去，我们可能因此不敢再去拜访。这是因为我们没有分清到底是什么原因，所以我们一定要静下心来，冷静思考，才不会被误导。

>四、勤沟通

人常说：＂当局者迷＂，所以我们要经常与领导和同事交流沟通自己的市场问题，别人的市场可能同样存在，了解他们是如何解决的，也许经过领导和同事的指点，你会恍然大悟，找到解决问题的办法，共同提高。

>五、勤总结

有总结才能有所提高，无论是成功还是失败，其经验和教训都值得我们总结，成功的经验可以移植，失败的教训不会让我们重蹈覆辙。

**健身房参观工作总结7**

大学生健身房实习报告怎么写

实践目的: 通过实习了解健身房的系统工作，做外展和接待客户，掌握销售这方面的知识提高了自己对健身这一行业的更好认识,同时锻炼自己的社会实践能力，大学生暑期社会实践报告：健身房会籍顾问。

作为一名大学生，我们不仅仅要把学习搞好，还要在实践中去不断的锻炼自己，增强自己的实际能力。在这个假期我进行了为期两周的社会实践，日子虽短，但也颇有收获。这次是在一个健身房里做会籍顾问。说实话，在做这件工作之前我还真的没听过健身会籍顾问这一说法，也不知道它到底是干什么的。这次锻炼是让自己系统的学习了一下，也知道了所谓的销售一行是真的不简单。

所谓的健身会籍顾问， 其实就是健身中心里的是销售人员.在我们俱乐部分为内外场的.外场比较辛苦，就是先做外展，也就是作为的发传单要电话号码，发传单不是重要的，关键的在于要来有用的电话号码，然后回到办公室再打电话，约顾客。之后就是，带客参观，介绍俱乐部，发展其入会，维护客户和俱乐部之间的关系.总而言之我的感受就是，有点麻烦了，需要脸皮超厚的人才能来做。

培训了一天就开始上场了。做这一行之前我先把它百度了一下，了解一下它的大概工作状况，结果，百度的结果让我汗颜(百度上讲会籍顾问工作的难度在 逐渐加大，成功率较低，个别时候低至约1%。人均日带顾客 2 人。 )呢，一开始还不信，信誓旦旦的以为自己可以做好，但做了几天后我发现，成功率简直不单单是1%，连这个点都达不到。我绝对没撒谎，经过自己这俩周的实践，得出结论，成功率是很小很小的，这点我指的是在广范围内所遇人群的成功率。

一开始，先做外展。外展，也叫室外宣传，是用来发展新会员的一种方式我所要做的是了解我们俱乐部和宣传单页的内容，我们的服务项目，健身规模，我们的卡种都有哪些，里面的器材包括哪些，分别是锻炼什么的。说实话外展这是最难做的一部分，我们需要在人流量多的步行街或者是银座门前边吆喝边发传单还要过滤出有兴趣的顾客，当场问人家要电话号码，这往往是最尴尬的时候，因为大多数人都不会给你电话号码的。有很多人会在我面前直接不接传单，更有的把传单接着就扔了，还有点连看我们都不看一眼，如果再碰到挺热的天，坏了，那就更难要到了。有的时候我为了一个电话号码会和人家说上好几分钟，什么方式都用上了，比如我会说(我看您的身材那么好，肯定是经常锻炼的吧，来我们健身房看看吧，第一次是免费体验的.，如果好的话就留下来锻炼，觉得不好呢，就当成是散步了，看您那么有健身意识何必错过这个机会呢，况且这也影响到我的个人业绩，再说，电话号码是我留的，肯定不会给您打骚扰的，您就给我留个号码吧。如果有优惠活动了，我会及时通知您的。哎，反正能说的我都说了，能把电话号码要来就可以了。几率是我发30张传单最多有一个给电话号码的。真悲催。

号码要来了，第二步就是打电话了，把要来的电话给客户打，问什么时候可以过来看看，客户的一贯反应都是(嗯，好的，有时间我就去的)。但是，有时间?那到底是神马时候呢?这个就不知道了。所以第二天就接着打，后来我学聪明了，直接跟客户约好几点过来，到点我就打，但通常情况来的人是很少的。几率是打10个电话号码来一个人。这使得顾客都会有习惯性的排斥拒绝，我打的次数多了，就会直接挂掉我电话，有的一听到我的声音就开始挂，很有很多直接把我拖黑名单里。更有甚者对我说(你以后别再给我打骚扰了，我不去的)哎，又一个悲催的工作。

终于，客户来了，这个时候我开始给顾客介绍，带他在健身房里转一圈再坐下好好的谈谈，这个时候是比较轻松地，但是，要做的事，必须逼单，因为健身是一种冲动性的消费，在顾客有意向的时候让他签单时最好办的，他一旦回家后再说想想那就很难再说动他了。通常来的人当中10个事可以办3个单的。

最后，签单了，那可是我最兴奋的事情了，努力终于有回报了，客人终于递上信用卡了，这时我会给他写一份合同，这可是我最高兴的时刻了。

说句实话，做会籍顾问真的不是好做的，特别累，确切的是必须磨练嘴皮子跟脸皮，必须脸皮超厚才能要电话号码，也必须脸皮很厚的一个电话接一个电话的打，还要学会怎要跟客户交流怎样抓住客户的心思，说话的时候要讲究技巧，针对不同性格的客户说不同的话。我必须要有耐心，也要与毅力，在大热天里走在步行街上发传单是很不好受的、有的时候我为了跟一个客户我会一天发一条短信，那几天下雨，就会给人家发短信说雨天路滑，开车小心。天热了就发天气炎热，注意防暑。给开店的发生意兴荣，给学生发在学习的同时别忘记给自己放松一下。顾客来了，会陪他们聊会儿天，和那些老会员聊聊，熟悉了就让他们帮忙介绍朋友或者快到期的续卡。反正过得是很充实的，我也不知道自己居然可以也能做到为了一单生意电话短信追踪很多天。

最让我自豪的不是自己在这里签了几单的生意，很重要的一点是，我在一起实习的几个同学中做的是最认真的那个。有的时候经理会跟我们一起出去，后来就让我们几个自己出去，这时候，他们都会跑到大公园里面坐着，有的时候聊天，有的时候打牌。到点了，就随便逛逛就回来了。一开始我很看不惯这种行为，也许自己会和他们一样，刚开始的工作激情退去后就会变成这样。但是，我没有，我始终做到了再没有人监督的时候也去按时发传单，要电话号码。虽然我偶尔偷偷懒，但是自己的大部分时间都在工作。这点，是最令自己自豪的。也许付出就会有收获吧，整个俱乐部的人都看到了，临走的时候激励跟我说，他管理会籍顾问这么长时间了，看的出来我工作比他们都负责，没人时候也能认真对待，我挺适合干这一行的。欢迎我寒假再回到这里来实习。(\*^\_\_^\*) 嘻嘻……，看来自己的付出是没有白费的，至少我得到了认可，这点对我来讲是很重要的。如果一个人在做一件事的时候可以得到别人的认可与赞同这想必是对自己付出的最好回报。

实习，累吗，当然累。可是，收获是很大的。日子过得很充实，在这里学到了锻炼，系统的了解了健身这一行业，也知道该怎样去做一个好的销售者，就像是第一天培训时经理对我说的，最好的销售是把自己销售出去。他说三流的销售是和顾客谈单，二流的销售是跟顾客成为朋友，而一流的销售就是跟顾客成为知己，让他觉得离不开你。这，对我来讲，是很受益的一课。

实习结束了，但这段经历会伴随着我继续走下去，帮助自己在未来的旅途中更好地成长。

**健身房参观工作总结8**

>一、坚持以人为本，强化全民健身意识

由于xxx生产、生活两分离，职工一年平均有一半多的时间工作在一线。xxx党委始终把全民健身活动作为稳定职工思想，打造一支素质过硬的职工队伍的重要内容之一，成立了由xxx党委副书记挂帅的体育运动委员会，专门负责落实职工全民健身活动。为使职工在八小时之外有更多的活动场所，xxx党委几年来通过不懈的努力，从公寓内最初的简易排球场地开始，到目前一个室内篮球场、一个室内综合健身房（内含四张乒乓球案、两块羽毛球场地、一张台球案及配套的健身器材）、一个室外篮球场和一个室外网球场等多项体育运动场所，职工在工作之余可以选择适合自己的体育活动进行锻炼，这充分体现了xxx党委对全民健身活动的重视。

不仅如此，xxx领导还在百忙之余，身体力行的参加各项体育运动，提出了“我运动我健康我锻炼我受益”的全民健身号召。由xxx领导组成的篮球队每周二晚上都要和基层单位的职工进行一场篮球友谊赛，通过各种形式的运作，使全民健身意识逐步深入人心。

xxx体育运动委员会在xxx党委的领导下，坚持把丰富职工业余生活、全员参与健身活动作为重要议事日程。按照xxx党委提出的全民健身活动“四化”要求，即：

小型化、多样化、经常化、群众化，认真开展工作。年初对xxx全年体育工作进行安排，每月进行检查，年末进行总结。xxx体育委员会结合xxx人员相对集中的特点，做到月月有活动，周周有赛事，活动的组织，不但丰富了职工的业余生活，创造了全民健身的氛围，而且还使得越来越多的职工把自觉参加体育健身作为了茶余饭后必不可少的活动之一。

>二、健全组织机构，全员参与健身活动

随着全民健身意识的加强和参与全民健身的职工人数的增加，为能满足各层次各方面的需求，xxx体育委员会结合实际，以体育委员会做导向，各基层单位为助手，群众打基础，结合各族职工喜欢的文体活动，坚持“劳逸结合，发扬兴趣，振奋精神，丰富生活，强身健体，增进友谊”的宗旨成立了各种协会，现有：

篮（排）协会、羽（网）协会、乒乓球协会、健身协会、围棋协会、步行协会等六个体育协会，每个协会有会员40人左右，由xxx提供必备的运动器具及所需器材。通过协会的建立，极大的满足了各族职工的文体活动需求。各个协会均有健全的体制，完善的活动计划，并在xxx体育委员会的领导下，结合各个协会的开展情况，举办积分赛、排名赛等多种赛事，积极主动的开展活动。各类协会的成立，使广大员工在业余时间的自发性地、个体的活动成为有组织地、团体的活动，得到了职工群众的认可和支持。同时，xxx体育委员会成立了xxx篮球队、排球队、羽毛球队等职工体育运动队，并经常邀请兄弟单位切磋技艺，如：

xxx围棋对抗赛、xxx篮球友谊赛、xxx羽毛球比赛等，在请进来走出去的过程中，加深了兄弟单位之间的友谊，也使得xxx全民健身活动呈现出一片繁荣景象。

今年年初，随着“第八套广播体操”的推出，xxx体育运动委员会积极组织全体职工开展推广活动，购进了“第八套广播体操”的教学VCD和录音带，并请专门人员逐个单位进行指导。

此项活动也得到了各基层单位领导的重视，利用中午和晚饭后的时间组织职工进行训练，“第八套广播体操”很快在xxx得到了普及。同时，xxx决定将“第八套广播体操”作为xxx的班前操，每天早上上班前，xxx全体职工集中在一起做操。为了检验推广活动的效果，xxx体育运动委员会于x月x日组织了xxx“第八套广播体操”比赛，通过比赛，进一步规范了广播体操的标准，达到了预期的目的。

xxx体育运动委员会在组织各类活动的同时，注重体育宣传工作，充分利用黑板报、广播、电视、网络等多种媒体向职工宣传全民健身活动，倡导正确的健身理念。xxx羽毛球协会还创办了自己的网页，通过网页，使羽毛球爱好者能了解更多的相关知识，起到了积极的作用。xxx体育运动委员会积极协助各类协会组织活动，并请来专业教练对协会会员进行专门指导、训练，不仅提高了协会整体技术水平、管理能力，而且还吸引了更多的职工加入体育运动的行列。

>三、党政工团级抓共管，全面推进全民健身

全民健身活动是群众文化建设的重要内容，在xxx党委的领导下，xxx工会、共青团等群众组织充分发挥各自的职能作用，积极开展丰富多彩的文化娱乐活动，使全民健身活动不断向“四化”发展。

首先加强硬件投入，先后因陋就简地修建了各种形式的运动场地，购置了多种文化体育活动器材。同时，开辟了各类室内外健身场所。为便于职工在业余时间进行健身活动，xxx每天晚上开放体育场馆，并将相应的运动器具配放到了体育场馆内，由专人进行管理。每晚，在xxx篮球场上、羽毛球场地内、乒乓球桌旁都能看到参加锻炼的职工。

其次，xxx工会、团委定期开展内容丰富、健康向上、群众喜闻乐见的文化娱乐活动，坚持作到“月月有活动，季季有主题”，让职工群众充分展示自我，锻炼才干，增强了集体凝聚力。到目前，xxx工会、团委已组织了十二届排球比赛、十一届篮球比赛、八届乒乓球比赛、四届羽毛球比赛等多项体育竞赛活动，xxx团委还积极组织青年参加油田公司举办的“体能挑战赛”。各基层单位充分利用现有运动场所，在业余时间开展单位内部、单位与单位之间的体育对抗赛，使全民健身活动不断向“四化”发展。

第三、为配合xxx全民健身活动的开展，xxx于20xx年建立了职工健康档案，将每年职工体检结果录入档案，对职工的身体状况进行跟踪、对比。结合xxx职工的多发病症，请来xxx医院的专家为职工进行健康知识讲座，使职工认识到参加体育锻炼的重要性。同时，xxx党委坚持落实“好环境、好身体、好心情”的目标，不断改善职工生活区环境，注重职工饮食营养搭配。在今年的准东职工医院对准东地区职工健康状况评价中，xxx职工健康状况排名第一，这也充分说明了全民健身活动已经在xxx深入人心，并取得了的良好效果。

开展全民健身活动，是一项长期的系统工程，今后xxx将继续认真学习党的\_精神，以“三个代表”重要思想为指针，贯彻落实《全民健身计划纲要》，大胆创新，扎实工作，坚持抓好全民健身活动工作，为全面建设xxx市小康社会目标做出新的更大的贡献！

**健身房参观工作总结9**

一是提高国防公路等级。累计投资xx亿元，建设了xx高速公路xx街段xx公里，改建了xxx线xx二级公路公里，省道大修公里。二是完善国防公路网络。

为了加快国防公路网络建设步伐，经过积极争取，省道xxx线xx至界头庙道路改造、省道xxx线xx至xx二级改建顺利开工。同时，我们又积极推进xx高速xx至xx段高速公路项目建设，前期工作进展顺利，有望年内开工建设。三是农村公路服务国防。累计投资亿元，新(改)建农村公路公里。实现了xxx%乡镇通油路，xxx%建制村通油路目标。农村公路的发展，为国防交通建设、农业发展、农村进步、农民增收做出了重要贡献。四是国防路网初具规模。全县现有公路xxx条，总里程公里，其中：高速公路x条xx公里，省道x条公里，国防战备公路x条xxx公里，县道x条公里，乡道x条公里，村道xxx条公里。公路密度达到每百平方公里公里。国防公路结构以县城为中心，省道十字干线为主骨架，县乡公路为次骨架，村村通公路四通八达的公路网络初步形成。

**健身房参观工作总结10**

初次迈出校园，来到公司实习已有一个月，通过这么久学习，感慨颇多，觉得自己在很多方面还是太无知了。

以前在学校的时候认为自己什么事情问题都可以说没问题，就算有了也可以慢慢的一步步弄出来。可是实际工作中为什么就不一样了呢？现在社会上的人好多都说八十后的都有种天不怕地不怕的精神，但我感觉在工作的时候就没把这股劲给拿出来。不是我不想拿，有时候真的是有心无力。

其实通过上次公司的开会和今天王姐找我的多次谈话，我都认识到自己的不足，说实话，从来没这么想过会这么迫切的想要去学习一些东西。所以通过这么多天的经历，我给总结了三个主要的问题，还有就是针对这几个问题的解决方案：

一、理解能力

理解能力方面这个是一下子急不来的，在平时尽量细心一些，学会思考，多思考，现阶段最重要的是怎么解决工作上的理解问题，我想了下有三点：

一是我本来的理解能力；二是交流时间太短，也许有点不习惯吧；三是工作能力，如果工作能力上去了，上司交个工作给你也许他还没说你就知道他想表达什么意思了吧！

所以无论是在和别人谈话或者是在工作中都应该保持一种良好的习惯，慢慢的来，总会有成效的。

二、工作能力

工作能力方面我列了一个计划，首先是理论知识，这点在会上已经谈到过，做任何事情首先必须是从理论开始，然后才是实践。

1、先明白这个月的公司主要的工作项目，然后在心里面做一个分类，弄好先做什么，然后做什么，其次，需要安排好时间，因为公司的安排是随即的。明白该在什么时候做什么事。

2、每次做完一件事情后，做好工作笔记，记下这次做的事情中遇到的问题和如何解决的，下次碰到这样的问题该怎么处理。尤其是自己不懂的。

3、在碰到自己弄不懂的问题的时候，想该如何解决，最好自己独自解决（可以提高解决事情的能力，我想这也是一种提高自己的方式）。如果自己想的办法还是解决不了，第一时间查资料和问其他同事和领导。

4、工作的效率问题，做事情时候的目的性、认真程度、积极性、分析解决问题能力等。这上面提到的几点都是我在以后工作中需要注意的，反正积累工作中的一点一滴，达到提到和锻炼的目的。

三、交际能力

交际能力这是我的一大头疼问题，因为以前在大学的时候就经常去做兼职促销，应该说在和顾客交流的时候有一些心得和体会，现在最主要的问题是我该如何和上司和同事交流，以及平时和身边一些朋友的交流。

我总结了一下，自己说话的时候尽量慢点，因为自己的理解能力不是很强，这样能让别人能理解到我的意思，也让我也有了充分想问题的空间。对方说话的时候，尽量多倾听，这不但表示了自己对对方的尊重，还能最大程度把握对方说话的意思。在有自己意见所要发表的时候，特别是和说话人有相反观点的时候，语气尽量委婉。还有就是一些特定场合。以后说话尽量幽默一点吧，我知道由于我性格的关系，也许做不到很好，但是尽力而为吧。

我的有优点是具有一定的管理能力，自信，具有一定的创新思维。缺点是做事的理解力，反应力有些差，太自以为是，有时候不会说话。

所以在做好计划以后，必须严格落实执行，做完事情后尽量反思。争取在以后每次拿出这份报表来看的时候都有一份小小的欣喜。在这里还要感谢王姐对我的帮助，的确才从学校出来不久就能得到这样的锻炼不多，所以我会倍加珍惜这来之不易的机会。同时也希望在后面的工作中得到你们更多的指导。谢谢！

**健身房参观工作总结11**

曾经，现在，将来。时间的代名词。

曾经，在过往的2年中专生活让我散漫，在学校。现在，在这短暂的3个月中，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们的热情帮助下我很快的熟悉了公司环境，并且融入了企业的团体，用心跟同事沟通，并且做到主动学习、虚心向主管和同事请教，就是为了更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都是从一个逐步的点到面的认识，我庆幸也感谢有这样一个实习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信。

上班的第一天，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。严格遵守公司各项规章制度。

刚来公司时，我和2个同学都是分配到的是质量部，我们3人被分别分到了进货检验，过程检验，和出货检验，我则是出货检验。在工作中我们分别检验一部（配件），两部（燃油滤清器），三部（机油滤清器）做出的成品进行质量检查，后来又去了进货检验去学习，应该是进货检验与出货检验很相似。所有我很快就上手了，虽然刚开始还不怎么会，但是不懂就问让我已经能够独立工作了。在工作了1个多月后，我又被调到了其他部门，包装部，这个部门是产品生产后包装一类的工作，主要是制作包装规格书，包装部门人很少。连质量部人数的一半都不到，我刚进时根本不懂，因为工作和我的学习的专业相差很大，但是我依然去努力的学习，刚开始只能拿着产品去生产部，喷印。那时候我只能让生产部的工人帮忙喷印，我只能在旁边看着，后来经过了长时间的学习，自己也已经能自己拿产品去喷印了，还有打标签，都是自己去制作了，后来慢慢的，我也在尝试制作规格书了，虽然有很多的错误，但是我能很快改正，过了一段时间后，一个同事请了婚假，制作包装规格书，就由我来制作了，一开始我还很担心怕自己做错了，或许是勇于尝试，经过了反复的修改，和长时间的锻炼，现在已经独立制作包装规格书下发了。

“未来”实在是一个太沉重的词，压得人喘不过气，但它又是一个成长道路上无法回避的问题。害怕解决不了问题，勇敢面对才是唯一的出路。不如让心情放松一点吧！因为眼前这层层迷雾让我明白了一个道理，只要有信心，只要有勇气，总会找到一条适合自己的正确的路，未来的目标并非遥不可及！或许一年后会留下来，或许会离开，但是未来的事谁知道呢？

**健身房参观工作总结12**

xx社区健身气功队，从成立至今已经2年，从最初10来人的小团体，已逐渐发展到拥有63名会员的学习型社团，气功队走出了一条属于自己的不同寻常路。

首先，队伍从懵懂中找到了一条属于自己该走的路，即确定了创建社团的最终目的——“快乐健身，从而使人的这个高度精密复杂的系统得到科学、合理的调整，达到防病、治病、延年益寿的目的”，坚持“业余自愿，户外为主，小型多样”的原则；“从武到舞，武舞共存”，就是健身气功队的特色。其次，每个成功的社团都有其标志性活动，我社也不例外，像每年一度的“三八节”、“重阳节”等，每年这些活动，直街社区健身气功队都会积极参与，在参与活动的过程中历练了会员，同时也丰富了社区健身文化生活，得到社区居民的一致好评。再次，社团拥有稳定的管理，作为社团第一负责人的糜爱芝老师更把社团的事情当作自己的事情做，积极参加回春医疗保健操、八段锦的规定套路培训，学成后花大量的时间和精神，将所学无私的传授给社团成员，这种奉献精神也影响着队伍的每一位成员，队伍的团结也空前的一致，每一次团队活动的成功就是大家共同努力的结果。

一个成功的学习型社团能立足于社区，最重要的原因就是必须具有独特的社团文化。直街健身气功队与其他的健身团体，最

根本的区别就是它不光是以增强人民群众身体素质为目的，最重要的是将快乐引入健身活动中，让人充满自信地去面对人生、事业和生活，主要表现有：

>一、武舞结合，树立快乐健身理念

健身气功是中华民族的优秀传统文化，是我国全民健身运动的重点推广普及项目，深受国内外广大人民的喜爱。健身气功是以自身形体活动，呼吸吐纳、心理调节相结合为主要运动形式的改善自身健康状况，开发人体潜能，使身心臻于高度和谐状态的技能。

健身气功练习时柔和绵缓，不拘不僵，轻松自然，舒展大方，呼吸深细匀长，精神放松，意识平静，似有似无，使身心在安全、节能和不产生运动负效应的情况下提高机能生理效果。健身气功强调修身养性，内外兼修，更注意人的心理和精神上的调节，通过练功达到心理健康，精神愉快，使心神处于良好状态，从而强心壮外，抵御外邪，祛病强身，延年益寿。特别是“六字诀”、“八段锦”、“易筋经”等健身气功的规定套路，都是队员们的快乐健身源泉。

>二、加强学习交流借鉴，不断推动社团的发展

通过对其它站点健身气功的交流，以提高整个社团的武术水平、舞蹈造诣，推动社团自身建设的发展，为社区文化建设打下基础，为中国特色文化的继承与繁荣做出贡献。

在全民健身运动会、邻里节系列活动、三八妇女展风采、心连心九九重阳等活动中，积极组织队员参与，表演各类健身气功。为大家献上精彩表演的同时，推广健身气功的功效，以吸引更多的居民朋友学习健身气功。

通过参与以上这些活动，健身气功队即充实了队伍的健身文化，又提高了社团的整体健身水平。

通过2年时间的洗礼，和队员们的共同努力，总结出社团的核心文化及理念——快乐健身，武舞相融、刚柔相继、二者相辅相成，我们将健身文化进行到底。

**健身房参观工作总结13**

今年上半年，按照市、区国动委202x年下达任务的要求，进一步加强国防动员工作，认真抓好完成“三级三类”保障队伍建设，明确指挥和任务分工落实到人，编制五十人汽车运输、渡口保障、路桥抢修及交通管制四个交通专业保障队伍整组工作。结合从事运输生产、超限治理工作的交通战备职工，实行半军事化管理，队伍的作风纪律建设得到加强，确保了以良好的军姿执行公务，保证了执法中公正、廉洁、及时、有序地处理各类突发事件，为突发状态下的应急任务提供了保证。同时，我局定期组织交通战备职工的素质教育，努力提高职工文化水平，202x年组织干部职工培训xxx人次，学历教育x人，全局基本上都达到大专学历以上。

**健身房参观工作总结14**

>健身房前台工作总结>【一】

很快，1个月又过去了，不知不觉，我已经到健身房近两个月了。从陌生到熟悉，我已经迈出了很大得一步。通过这一个月的工作和学习，我受益匪浅，我知道了如何用正确的方式去做健身。这个非常重要，因为只有我们对健身的方法和技巧很熟悉的时候，我们才能够更好的去给客户服务，让客户达到健身想要的效果。

随着物质生活的提高，人们生活越来越好，在吃喝玩乐的享受外，很多人是忽略掉了自身的健康，我们需要把他们引导到我们的健身活动中，让每一位朋友的身体越来越棒，随着人们对健身的重视，会有越来越多的人参与健身活动中，那么我们需要怎么样把他们吸引到我其实我觉得我们可以针对每一位会员不同的健身目的为其拟定一份合适的健身方案，教会他们健身技巧和注意事项。这样会使他们的健身效果更加的显著，也可以避免因不当健身所造成的受伤或肌肉变形。这样我们就为客户节省了很多不必要的麻烦，也可以让他们在我们的服务下更加放心的参与健身活动中。我相信口碑效应，如果其健身效果显著，那么他们周围的朋友也会很快在他们的带领下参与到我们的健身活动中。

**健身房参观工作总结15**

1. 某区交通局按照省、市某公路指挥部的工作安排，统一思想、提高认识、加强领导、成立组织、扎实有效地开展各项工作，并全线率先完成征地拆迁任务，为施工单位顺利进场、正常施工提供了保障，受到省、市领导小组的充分肯定。

2. 加快县乡公路建设步伐，继续做好国债项目和通达项目改造工程。

3. 202x年我区农村公路续建、新建项目个，建设规模某公里，其中通达项目个，建设规模某公里，国债项目个，建设规模公里。同时按年初计划完成村村通油(水泥)路面建设某公里，进一步实现全区公路网络计划。

4. 站、场建设。为适应我区交通战备客运保障的需要，继续抓好站、场规范化管理工作，在某街道新设站点停靠牌个，某市场西边新建一座某客运站，并投入正常运营，大大地促进了我区站、场建设步伐。

**健身房参观工作总结16**

想成为一个优秀的教练，关键在于如何训练，如何成长提高自己，当教练不是一天就能成的事情，健身行业发展快，不断跟上时代的变化。才能取得成功，不断学习，培训更新新的技术，千万不能永远原地踏步。想要知道更多关于健身房年度总结的内容?若想，请随时关注年度总结栏目!

健身房年度总结

盛年不再来，一日难再晨。及时当勉励，岁月不待人。不知不觉日历已经快翻到了。蓦然回首，酸甜苦辣应有尽有。“新生”时期，工作的千丝万缕，学生的繁琐哆嗦对于我来说不再是力不从心。不过还是有几个“调皮大王”有时也会弄得我感到手足无措。多得王亚龙教练以及几个助教的亲临指导啊!

在他们那我取得了不少经验，使我的业务水平能在短时间内飞速升级。我是任教散打班的教练。本班是由126名成员组成的团体，途中有两名同学辍学了。各种原由或许是出自我个人、又或许是出自他们自己身上吧?吾以真心诚意对学生负责的态度，较圆满地完成了本学期的武训教育工作以及学生们的思想工作。一下是我本学期的工作总结报告。不才之处，还请海涵。

一、思想工作

思想有多远，人就能走多远。这是出自央视一个公益广告的广告词。所以，我认为思想工作是各项工作的根本、能让学生健康成长的保健品。现在部份的学生性格上出现了点小叛逆。他们现正处于成长于人生价值观的行程阶段。每个人对人生价值观的认识各有不同的看法。意志稍有不坚定，思想就容易出现问题。如今，班里出现的“小问题”也少了。因为本学期我所带的学生从对散打一窍不懂的学生变成了各个都长的有板有眼的帅小伙了，所以整天就想着“干大事”慢慢地现实版的《宫心计》就开始独家上映了，同学之间的勾心斗角也随之激发。

这令我倍感压力大增，时而心浮气躁。我只能及时跟进，了解情况，而后上报，找出问题的导火线，争取解决问题避免出现萌芽状态。我时常反思自己的教育和管理手段是否妥当。将自己位置将到朋友甚至是兄弟的平等角度去感染他们、感化他们。想要成功，只有真心付出。得到的或许是一份理解、一个微笑、更是一股向上的动力。对此，我也进行了有针对性的管理，更深入学生的学习与生活中，做到了解、关心、教育并且督促其养成良好的`习惯。

发挥教练言传身教的示范效果，发扬武术健身协会树立一帜的优良传统。 秉承“以武健身，以武养性”的办学宗旨;灌输“团结、奋进、求实、创新，弘扬中华武术”的办学理念。全面贯彻落实协会的各项工作要求以及管理制度。做到坚决服从，部署到位，落实有策。着力抓好本班的各项工作，加强日常生活管理。

二、武术训练的教学

由于本学期我带的武术队相对来说学员比较杂。学生们对武术的认识较浅，兴趣不够浓烈。对于类似这些患有厌学症的学生，一方面我从学生那边着力了解，另一方面我也自身投入到训练中。从而激发学生们的兴趣与热情。这样的相互促进，不仅提高了武训的气氛与训练效果，也成为了我的教学动力。

三、努力创新、不断改进

在以后的工作中，我会更加认真地去钻研教育管理手段、训练技能与各项理论。关注学生们的思想动态，让学生们对自己的要求更加严格。同时，我也不断学习创新、刻苦钻研、努力奋斗把各项工作做得更上一层楼，使武术健身协会散打班的学子们一飞冲天，一鸣惊人!

健身房年度总结

一个好的健身教练，可以给客人们带来更好的帮助，这也是为什么会有那么多人选择健身房的原因，因为有一个专业的健身教练在一旁指导，这样会更加有利于帮助自己塑造体形，而且还可以时刻提点自己哪些方面做得不正确，可以便于及时更改。

20来，我在健身教练岗位上学习了许多，也有些许心得，现将其总结如下：

1.不断地学习

想成为一个优秀的教练，关键在于如何训练，如何成长提高自己，当教练不是一天就能成的事情，健身行业发展快，不断跟上时代的变化。才能取得成功，不断学习，培训更新新的技术，千万不能永远原地踏步。

2.多接触好的环境

保持良好心态的秘诀在于，让自己身处良好的环境，人是环境的产物，努力给自己创造良好的环境3.时间的积累很多大牌教练刚开始的时候还不如你呢，关键是他们从业时间长，跳的时间长了有经验而已。

3.关键靠自己

任何的天才，取得成功人，都是自己训练出来的。老师只是起到指引作用。

4.成功秘诀

练一万遍就比练100遍强，身体协调性性，越练越好。协调性不是天生的，是后天训练出来的。复习就能出成绩，锁定目标，专注重复

5.虚心教练

不能轻浮，不要盲目自大，勇敢接受别人的意见，完善自己。

即将到来，我会根据16年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前!

**健身房参观工作总结17**

我们中老年健身队成立于20xx年，10多年来，在上级部门的正确领导和指导下，我们中老年健身队积极开展各类健身活动，不仅增强了每个队员的身体素质，使晚年生活过得丰富多彩，还积极参与县里各项公益宣传活动，为县申报世界自然遗产地、建设和谐社会，做出了较大贡献。现将我们中老年健身队的一些先进工作具体总结如下：

>一、组织健身队，丰富中老年生活，增强中老年人身体素质

中老年人大多离开工作岗位，生活单调，身体素质不强。为丰富中老年人生活，增强中老年人身体素质，我们组织成立健身队，在黄玉叶的带领下锻炼身体。起初人数不到10人，现在已发展到100多人，其中正式入会人数80人。健身队成立以来，秉承为中老年人服务的宗旨，从不收取队员学费，教练中老年人学习太极拳、剑等各项健身远动，开展了拳剑扇、民族舞、秧歌舞、无极球等各类活动，取得了良好成效。目前，中老年健身队的队员不仅学会了各项健身活动，丰富了晚年生活，而且身体素质明显增强，促进了和谐家庭与和谐社会的建设。

>二、积极参加比赛，活跃县里文体生活，取得优良成绩

我们中老年健身队在认真努力搞好本队健身活动的同时，积极参加县里组织的各项比赛，既活跃县里的文体生活，又展示了我县中老年人的靓丽形象，提高了中老年人的生活品位，为开展全民健身活动起到示范带头作用。在参加县里组织的各项比赛活动中，我们中老年健身队取得了优良成绩，20xx年参加全县太极拳比赛荣获三等奖，20xx年参加全县太极剑比赛荣获2等奖，20xx年参加全县木兰扇比赛荣获优胜奖，20xx年参加全县健身舞蹈比赛荣获二等奖。

>三、积极参与县里各项公益宣传活动，贡献中老年健身队的力量

我们中老年健身队不仅仅为了自己身体的健康而开展健身活动，而始终与县里的中心工作、大局工作紧密结合在一起，尽自己的能力为全县的社会经济发展贡献力量。我们中老年健身队积极参加县里组织的各项宣传活动，努力扩大我县的影响，向外界展示我县的形象。在我县申报世界自然遗产系列活动中，我们中老年健身队积极参加县里各项宣传活动，做到次次在场，尽力展示我县的形象，为我县在20xx年成功评为世界自然遗产地做出了贡献。

我们中老年健身队成立10年来，取得了良好的工作业绩。今后，我们中老年健身队决心继续搞好健身活动，发动更多的中老年人加入到我们健身队来，增强中老年人的身体素质；继续参与县里的各项宣传活动，为全县社会经济的发展，贡献出我们的力量。

**健身房参观工作总结18**

20xx年5月份进入公司，开始了我全新的工作之旅。由于以前没有接触过有色金属产品，对它的属性，市

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找