

会籍顾问计划书(优质5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

会籍顾问计划书篇一

请不要忽视你的实习报告，无论从事什么都将是对你职业素养和工作态度的考核，所以，写好实习报告很重要!精品学习网实习报告频道迎合各位朋友的需求，特意提供了20xx最新健身顾问实习报告范文样本，敬请关注!

在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

大学是一个小社会，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。坚持

社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在皇仕堡健身会所做健身顾问，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在这方面的欠缺和对这个行业的规则的陌生。不过，这短短的二十几天确实让我收获不少。

在皇仕堡招聘处填写资料时，招聘人员说等第二天的通知来面试。我一惊，居然还要面试，我曾一度的认为暑期打工嘛，就是直接去做事，哪要那么复杂，还有面试。我一直有点小紧张的等待第二天的面试，没想到面试只是问了一些简单的问题，如能不能吃苦、学的什么专业、有什么特长等等，于是被录取了。不过，皇仕堡更让我吃惊的是，先要进行7天理论培训，然后3天试用期，最后再是15天的工作；我从来都不知道暑期打工有这么正式。

所谓皇仕堡的健身顾问，包含了前期是推销、销售，后期是顾问两部分。通俗一点，我们的主要任务是说服客人来办会员卡以及会员卡的升级。不管是前期还是后期都要与顾客进行沟通，需要注意几点：讲话时尽量慢一点；介绍时要配合手势，但动作不要太大，否则对方会反感；要学会在适当的时候停顿；专业和态度都很重要。沟通时，我们可能会与顾客出现异议，此时要留面子给对方；不与对方辩理；听取对方不同意见；倘若对方反对意见太多，那就可能是不喜欢我这个顾问，可以换别的顾问来。对顾客进行引导时，要站在顾客的左侧前方，因为通常眼睛往右看是不信任的信号。

会籍顾问计划书篇二

- 1、安排来宾参观会所的各项设施及介绍课程，完成入会手续。（来访时需配合客服在前台做好登记，根据会员的特征及需要引导会员选择适合的锻炼及卡种）
- 2、会籍顾问在工作期间必须熟悉会所的设施，包括内部环境

及器械的数量品牌，和所开的操种，教练的专业特长，卡的价格，会所的经营和发展。

3、工作中学会推崇教练及同事养成良好的心态及习惯，有会员聘请私人教练时，帮助该会员联系推荐私人教练。

4、保持与入会会员的联系，不断根据记载的来访资料进行跟踪服务及电话回访，以进一步热忱，全面的介绍，提高来访者入会的热情，了解该访客真正的需要健身的目的。

5、认真统计会员资料，定期不间断的对已入会的会员进行电话回访，询问训练感受，运动效果，意见和要求，通过周到热忱的服务，最终达到使该会员续卡转介绍会员的目的，同时最大限度的提高会员的满意度并做好详细记录以便检讨总结。

6、扩大市场，做好计划，外场的突击宣传促进企事业单位办卡入会参与瑜伽。

杜绝部门员工在办公室及公共场所大声喧哗，杜绝说脏话，注意自身形象；场内遇会员，必须使用礼貌用语，过道遇见必须礼让会员先行。

1、所有的访客都由内场会籍顾问接待。

2、来宾来访时会籍顾问需配合前台引导访客做入场登记。

3、接内场访客，会籍顾问不得随意在前台周围走动，不得影响会员出入，不得在前台大声喧哗，保证前台正常工作。

（会籍不得私自进入前台）

1、所有卡种的优惠申请办理需经理签字方可生效。

2、未经签字申请允许不得私下卖优惠，低价格或赠送，遵守

公司所制定的活动项目及卡种制度。

3、会籍顾问有责任向新入会会员诠释会所相关章程及制度，和会员建立良好友善的关系。

4、严禁抢单，争单，串单，拼单。

5、交叉的单子，根据服务跟进的优先负责会籍。

办公室及公共场所要做到干净整洁。

会籍顾问计划书篇三

2、搜集目标客户信息，整理汇总各客户信息，筛选客户进行见面接洽；

3、搜集竞争对手价格、推广等营销策略，分析统计并上报；

4、参与制定项目规划布局和租金政策的过程，及时提出可行性建议；

5、联络、走访客户，宣传项目优势和政策。

会籍顾问计划书篇四

在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

大学是一个小社会，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到

的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在皇仕堡健身会所做健身顾问，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在这方面的欠缺和对这个行业的规则的陌生。不过，这短短的二十几天确实让我收获不少。

在皇仕堡招聘处填写资料时，招聘人员说等第二天的通知来面试。我一惊，居然还要面试，我曾一度的认为暑期打工嘛，就是直接去做事，哪要那么复杂，还有面试。我一直有点小紧张的等待第二天的面试，没想到面试只是问了一些简单的问题，如能不能吃苦、学的什么专业、有什么特长等等，于是被录取了。不过，皇仕堡更让我吃惊的是，先要进行7天理论培训，然后3天试用期，最后再是15天的工作；我从来都不知道暑期打工有这么正式。

所谓皇仕堡的健身顾问，包含了前期是推销、销售，后期是顾问两部分。通俗一点，我们的主要任务是说服客人来办会员卡以及会员卡的升级。不管是前期还是后期都要与顾客进行沟通，需要注意几点：讲话时尽量慢一点；介绍时要配合手势，但动作不要太大，否则对方会反感；要学会在适当的时候停顿；专业 and 态度都很重要。沟通时，我们可能会与顾客出现异议，此时要留面子给对方；不与对方辩理；听取对方不同意见；倘若对方反对意见太多，那就可能是不喜欢我这个顾问，可以换别的顾问来。对顾客进行引导时，要站在顾客的左侧

前方，因为通常眼睛往右看是不信任的信号。

会籍顾问计划书篇五

二、通过贵宾入场券，潜在客户卡片和潜在客户清单中的有关资料通过电话安排预约；

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；

七、帮助新会员开始健身活动，帮助他们融入健身会所的环境中，并提供跟踪服务；

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；

十五、会籍顾问须不间断的学习销售技巧，保持高度的活力与正面思考的态度；

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。