

最新健身经理工作总结计划(精选6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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

健身经理工作总结计划篇一

如何进行选择，需要进行体测：

先测出自己的体重，然后测试自己最大卧推重量，如何测试，先熟悉卧推动作，第一次就从空杆做起，直上直下，下去之后一定要触到胸部，不要贪图虚荣只做半程卧推，从空杆做起，每次只推起一次，休息1分钟，然后两边加，以此类推，直到推不起来为止，从而知道自己的最大卧推重量。

if(卧推重量

计划=a;

else if(卧推重量体重)&&(卧推重量 $4/3$ x体重)

计划=ab;

else 计划=abc;

a计划：隔天训练，每次训练全身，每个部位一个基本动作，每个动作3组，每组分别16, 12, 9次(三角肌和小腿一律是20, 16, 12)，如果侧重减脂，每组分别20, 16, 12次，侧重增肌，每组分别15, 11, 8次，每组在保证次数和动作质量的前提下尽量加大重量，每组休息到脉搏每5秒跳动9次以下即可开始下一组训练。 训练内容：

胸大肌：平板卧推

背阔肌：器械下拉，宽握引体向上做的轻松的可以用引体向上训练

股四头肌：杠铃深蹲(不要逃避这个动作)

股二头肌：俯卧腿弯举(每组做到力竭，从三片开始加)

三角肌：坐姿器械推举

肱三头肌：仰卧臂屈伸

肱二头肌：斜板弯举

小腿：坐姿提踵

竖脊肌：俯卧挺身

腹肌：仰卧起坐

每周一到两次有氧运动，每次40到50分钟

训练一个月后，再次体测，判断自己下一个计划，如果不更换，也要把每个部位的动作更换了，具体更换内容后文解释。

ab计划：全身分两次训练a和b[]每次练其中一个，练完一个循环(2天)后，休息一天，可以做有氧运动。

胸大肌：平板卧推，窄握上斜卧推

背阔肌：器械下拉或宽握引体向上，屈体划船

三角肌：三向飞鸟，站姿杠铃提拉

肱二头肌：三面弯举，哑铃集中弯举

竖脊肌：硬拉

腹肌：仰卧起坐

肱三头肌：仰卧臂屈伸，绳索下压

股四头肌：杠铃深蹲，负重跨步走

股二头肌：俯卧腿弯举

小腿：站姿提踵

腹肌：元宝收缩

abc计划：

全身分三次训练[a,b,c]每三天一个循环，一个循环后休息一天，可以做有氧，每个动作4到5组，侧重增肌的：16, 12, 10(9), 8(7), 6(5)次，侧重减脂的：20, 16, 12, 10, 8次。

胸大肌：平板卧推，窄握上斜卧推，下斜卧推

肱二头肌：三面弯举，站姿杠铃弯举

，哑铃集中弯举

腹肌：仰卧举臂

肱三头肌：仰卧臂屈伸，绳索下压，单臂绳索臂屈伸

股四头肌：杠铃深蹲，腿举，负重跨步走

健身经理工作总结计划篇二

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）。

a□先规划出一个大的准备开发的商务楼盘区域，以健身中心为圆心，公交线路在10—15分钟车程的地区为宜。

b□划定区域后，在隔天外出前就应该制订好明天的拜访计划，（设定当天待开发的楼盘并对其一些基本情况要了解，带齐所需的全部销售物品），只要坚信xxx你所销售的是对大家有好处的东西而并不是一个价格，客户会从中得到乐趣□xxx你就能走出这成功的第一步。

c□每次在拜访好一家公司后，不论成功与否都应该主动留下自己的名片而且应该争取获得对方的名片（联系方式），以便日后跟进。

d□自己做好会谈的内容记录并写好每日工作报表。

由于现在整个xx小区楼盘众多，各店可以根据自身所辖区域做一个前期的市场调查，将一些新、老中高档楼盘的基本情况做一下统计（楼盘名称、地址、所属物业公司等资料）。然后于一周前确定好下周将开展工作的小区楼盘，由会籍顾问、销售经理或主管前往与该小区物业公司的具体负责人良好的沟通（明确说明来意、具体了解该物业公司的需求）。可以分为二种工作形式：

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。

上述就是外场工作的一些形式和流程，对于健身中心来说只有做好了外场工作才会不断地提高，保证一定销售额！

特别注意：不论是内场接待或是外场开发，每位会籍顾问都必须做好每日工作报表。

健身经理工作总结计划篇三

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，根据《全民健身条例》和《xx省全民健身实施计划》要求，结合我市实际，制定《xx市全民健身实施计划(xx—xx年)》。

(一)坚持群众体育与经济社会发展相适应，紧紧围绕市委、市政府中心工作，促进社会文明进步和经济快速发展。

(二)坚持统筹兼顾，重在基层，鼓励各类人群参与健身活动，推进各地全民健身事业均衡发展。

(三)坚持活动与建设并举，重在建设，扎实推进全民健身公共服务体系和设施建设。

到xx年，城乡居民体育健身意识普遍增强，参加体育锻炼人数显著增加，广大群众身体素质进一步提高，各地形成覆盖城乡的全民健身服务体系。

(一)经常参加体育锻炼人数显著增加。每周参加3次以上体育锻炼人数达到34%以上，其中16岁以上城市居民(不含在校学生)人数比例达到12%以上，城市居民达到20%以上，农村居民达到7%以上。保证在校学生每天参加体育锻炼至少1小时。提高残疾人参加体育锻炼人数比例。

(二)城乡居民身体健康素质明显提高。建立健全国民体质监

测网络和运行机制，达标的城乡居民(除在校学生)人数比例高于全省平均水平。“全国亿万青少年阳光体育运动”得到全面落实。在校学生达到《国家学生体质健康标准》的基本要求。

(三)体育健身设施有较大发展。全民健身设施基本覆盖城乡，人均体育场地使用面积达到1.5平方米以上。60%的社区和50%的行政村建有公共体育健身设施。逐步增加公园、绿地、广场的公共体育健身设施。推动公共体育场馆面向社会开放，实现体育资源社会共享□xx市区及各地分别建成能承接高水平竞赛和大型群众体育活动的健身中心。

(四)全民健身体育组织网络更加健全。各地普遍成立体育总会，逐步建立市、县两级单项运动协会等体育社会团体，使社区体育俱乐部、青少年体育俱乐部有较大发展。80%以上的城市街道，60%以上的农村乡镇建有体育组织。城市社区和农村社区普遍建有全民健身站(点)。

(五)社会体育指导员队伍进一步发展。按照总人口万分之六的目标，建成一支结构合理、覆盖城乡、服务到位的社会健身指导员服务队伍。加大社会体育指导员培训力度，成立市、县两级社会体育指导员协会，实现社会体育指导员协会规范化和培训制度化。

(一)深入开展全民健身宣传教育。充分利用广播、电视、报纸、网络等媒体，扩大全民健身活动影响力，提高公民科学健身素养。借助“全民健身日”、重大体育赛事，倡导健康生活方式，普及科学健身知识，形成崇尚科学健身的社会氛围。

(二)切实加强青少年体育工作。全面实施《国家学生体质健康标准》，广泛开展“阳光体育运动”，保证学生每天参加体育锻炼不少于1小时，逐步增加中小学校体育课时，每年至少举办1次全校运动会，使学生在高中毕业前掌握1—2项终身

受益的体育技能。做好青少年体育俱乐部创建工作，举办青少年体育竞赛展示，积极组织传统项目学校单项竞赛和青少年户外体育活动营地建设。推进“百万青少年上冰雪活动”，有条件的学校要根据实际开设冰雪课程。

(三)大力发展城市社区体育。突出重点，坚持以社区体育为基础，大力推行全民健身实施计划。社区办要加强对体育工作的组织，发挥居民委员会和基层体育组织的作用，做好社区体育工作。体育行政部门要给予支持和指导。

(四)积极发展少数民族传统体育。在少数民族地区广泛开展以少数民族传统体育项目为主的体育健身活动。建立健全各级少数民族体育协会，培养少数民族体育人才。挖掘、整理和继承民族传统体育项目。

(五)广泛开展残疾人体育。提高残疾人的身体素质和平等参与活动的的能力。丰富残疾人体育健身方法，培养体育骨干，提高残疾人体育运动水平。以“中国特奥活动日”(7月20日)为标志，举办大型残疾人健身体验活动。

(六)全面发展妇女、老年人体育。围绕“亿万妇女健身和亿万老年人健身”活动，重视妇女和老年人体质与健康问题，积极倡导科学、文明健身理念，推广适合其特点的体育健身方法，积极支持他们参加体育健身活动。注意做好劳动强度较大、余暇时间较少女职工的体育工作，加强对老年人体育健身活动的科学指导。

(七)加快农村体育发展步伐。各地要将发展农村体育纳入政府工作目标和社会主义新农村建设规划，使城乡全民健身事业协调发展。广泛开展农民体育活动，定期组织乡镇农xx动会。普遍开展以健身设施、健身表演、健身咨询为主要内容的“体育三下乡”活动，丰富农村文体生活。统筹城乡公共体育资源，实现公共体育资源的均衡配置。结合新农村建设，实施新农村示范点工程、农民体育健身工程。

健身经理工作总结计划篇四

为全面落实《全民健身条例》，进一步发展全民健身事业，广泛深入开展全民健身运动，提高全县人民身体素质和健康水平，根据□xxx关于印发全民健身计划(20xx-20xx年)的通知》、《省人民政府关于印发省全民健身实施计划(20xx-20xx年)的通知》和《市人民政府关于印发市全民健身实施计划(20xx-20xx年)的通知》，结合我县实际，制定本实施计划。

深入贯彻落实科学发展观，坚持体育事业公益性，以满足群众日益增长的体育文化需求为出发点，把提高全县人民健康素质和生活质量作为根本任务，大力倡导“人人热爱体育，全民健身强体”理念，优化群众体育事业发展环境，广泛开展全民健身运动，不断提高全县人民群众身体素质、健康水平和生活质量，促进人的全面发展和社会和谐、文明进步。

到20xx年，初步建立与我县发展水平相协调的覆盖城乡、组织完善、设施齐全、活动丰富、指导有力、能基本满足广大群众体育健身需求的全民健身服务体系，全县城乡居民体育健身意识进一步增强，全民健身氛围更加浓厚，参加体育锻炼人数显著增加，人民群众的身体素质明显提高。

1. 经常参加体育锻炼人数显著增加。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生活方式。经常参加体育锻炼的人数达到40%以上，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35%以上，其中16岁以上(不含在校学生)的城镇居民达到20%以上，农村居民达到10%以上。学生在校期间每天至少参加1小时的体育锻炼活动，农民、职工、妇女、青少年、老年人、残疾人等各类人群参加体育锻炼人数比例明显提高。

2. 城乡居民身体健康素质明显提高。城乡居民《国民体质监

测标准》合格率达到90%以上;在校学生90%以上达到《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%,身体形态、身体机能和身体素质明显改善和提高。

3. 公共体育基础设施更加完善。建成县全民健身活动中心、全民健身主题公园;全县70%乡镇(街道)建设全民健身活动中心,重点搞好中心镇、中心村全民健身设施建设,农民体育健身工程覆盖率90%以上,加大各类公共体育设施开放力度,人均体育场地面积达到或超过全国平均水平,使更大范围群众能够享受到全民健身工程建设带来的便利。

5. 全民健身活动内容更加丰富。按照每天有健身,每月有活动,每季有品牌,每年有综合性运动会的总体思路,广泛开展各类体育活动。每年至少举办一次全县中小学体育运动会,定期举办群众体育大会、机关运动会或农民运动会等系列赛事;积极组队参加全国、全省、全市体育大会等重大比赛,并争取取得运动成绩和精神文明双丰收;积极开展农村体育比赛和活动,加快发展农村体育;打造“一乡镇(街道)一品”的全民健身主题活动;积极开展少数民族体育,老年人、残疾人等综合性运动会和单项体育比赛活动,推进全民健身活动深入开展。

6. 社会体育指导员队伍不断壮大。继续加大社会体育指导员培训工作,加强管理,提高质量。进一步完善《社会体育指导员管理系统》数据库,推进社会体育指导员工作规范化管理和信息化建设。建立完善社会指导员工作表彰激励制度。社会体育指导员队伍组织化程度明显提高。建立起志愿服务长效机制,切实发挥社会体育指导员在引领、组织、指导群众科学健身中的作用。

健身经理工作总结计划篇五

为迎接_批准设立的每年8月8日为全国“全民健身日”的到来,掀起我市全民健身运动的热潮,倡导健康、科学、文明的生

活方式，提高人民群众的身体素质，经市委、市政府有关领导同意，市体育局决定，开展以“健身强体”为主题的全民健身活动。兴宁市武术协会在兴宁市文化广场承办全市武术表演，现将有关方案制订如下：

一、指导思想

以“健身强体”为主题，以提高全民身体素质为目标，发动全市广大干部群众，积极参与各种形式的体育锻炼、体育活动，增强全民健身意识，增加体育锻炼人口，提高市民身体素质，丰富市民文化体育生活，形成全民健身的氛围。通过多种形式全方位地开展宣传武术，逐步使广大人民群众把武术当成健身强体、文化娱乐生活的一个组成部分。

二、活动时间

20__年8月8日20时至22时。

三、组织领导

活动由兴宁市体育局主办，兴宁市武术协会承办，领导石志浩副局长、群体股股长朱信国负责督查和协调。组长：武术协会会长张伟林；副组长：武术协会副会长罗晋标、彭茂活、宋照峰、张琼华、罗萍、郑利东、陈东平。

四、活动内容

- 1、南拳(朱家教、刁家教、李家教、忍拳等)。
- 2、少林拳、械。
- 3、太极拳、械。
- 4、跆拳道。

五、报名方法

健身经理工作总结计划篇六

今年营销部将配合健身房整体新的营销体制，重新制订完善xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，健身房及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为健身房总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与健身房其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与健身房其他部门密切联系，互相配合，充分发挥健身房整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形

式推荐健身房，宣传健身房，努力提高健身房知名度，争取这些公众单位对健身房工作的支持和合作。