

运输公司隐患排查整改实施方案 隐患排查及整改措施(大全8篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

健身工作计划书 学生健身工作计划篇一

20__年，市、县两级组织开展群体赛事活动60多次，3月9日，常德市__年“佩佳珠宝杯”春季长跑活动暨全民健康生活方式行动项目启动仪式在市体育中心举行。3月26日，社区广场舞大赛举行。4月到5月，市直机关单位乒乓球比赛、武陵区首届大众运动会、区第三届机关运动会、职工趣味运动会和鼎城区第二届机关运动会相继举行，市直机关各单位以及临澧、澧县、桃源、石门、汉寿全民健身十分活跃，掀起了干部职工体育健身新热潮。柳叶湖举办了端午赛龙舟活动。6月9日，市体育局举办了纪念毛爷爷同志“发展体育运动、增强人民体质”题词发表60周年暨常德市第二届体育舞蹈大赛，在常德日报推出纪念专版，隆重纪念伟人题词，宣传和倡导全民健身，本次活动全市23支代表队、1100多人报名参赛。8月8日，在步行街组织了“全民健身日”纪念活动，组织健身健美展示，发放健身宣传资料。

2、举办品牌赛事赢得美誉。近年来，全市积极组织办一流赛事，树体育品牌，扩常德影响。武陵区承办了中美男篮球星挑战赛、安乡县举办了第四届全国“县长杯”乒乓球比赛、桃源县举办了第六届全省老年人运动会钓鱼比赛、汉寿县举办了首届“永通杯”十省区汽车越野争霸赛、市体育局先后承办了“别克杯”全国高尔夫俱乐部联赛西南分区赛、辽桂湘三省区名人名流高尔夫球团体赛等国际国内高水平、高规格、高品位的大型赛事活动，为市民群众提供了体育文

化“大餐”，提升了常德知名度。特别是从__年开始，连续3年举办世界围棋名人争霸战。

__年，举办了第三届“中国·常德杯”世界围棋名人争霸战和首届“常德杯”中国国际女子高尔夫锦标赛，获得了海内外一致肯定，宣传推介了常德形象，扩大了常德美誉度。

3、竞技体育实力明显增强。“十一五”期间，市体校建设成训、学、住“三集中”全省一流的市级体校。全市先后成功创建国家级体育传统校1所，省级后备人才基地5个、重点县2个、重点校1所、省级传统项目学校10所。五年来共获得世界冠军2个，全国冠军10个(全国十运会冠军2个)，全省冠军207个，向省以上专业运动队输送优秀运动员24名，向高等体育院校输送体育人才1700多人。__年，常德代表团参加省十一运会获得综合金牌第2名、赛会金牌第4名的好成绩；__年广州亚运会上，常德籍运动员斩获“2金1银”，取得历史最好成绩。__年，伦敦奥运会上，常德籍运动员周玉夺得双人皮艇500米第四名。常德市体育局先后两次被省委、省政府授予“体育事业突出贡献奖”。

__年，在参加省常年赛的19个大项中，乒乓球、游泳、摔跤三个项目的金牌、总分排名均进入全省前三名；柔道、跆拳道、跳水三个项目的金牌排名进入全省前三名；田径、射击、赛艇、武术、体操等五个项目的金牌排名进入全省前六名。另外，在我市获得的54枚金牌中，262名男子运动员获金牌20枚，183名女子运动员获金牌34枚，女子项目金牌总数占到全市总数的63%，比去年增加15个百分点，且女子人均金牌数亦高出男子人均金牌数枚许多，我市女子项目的优势正在稳步提升。

在总结成绩、谋划今后工作的同时，我们还要清醒地认识到当前我市体育工作依然存在着较多矛盾与问题：一是全市公共体育产品供应不足，全民健身公共服务不均衡；二是现有公共体育场馆运营管理水平不高，监管有时缺位，社会意见较

多;三是体育后备人才培养机制有待创新,青少年体育还应加强,运动员文化素养和能力水平亟待提高;三是体育社会化程度不高,组织体系还不完善,部分体育协会、俱乐部有名无实,社会体育指导员队伍规模不大,体育职业培训水平不高,不能满足社会体育健身需求;五是体育人才缺乏,不适应体育事业发展需要。这些矛盾和问题应引起我们的足够重视,认真研究解决。

二、今后五年和__年工作基本思路

健身工作计划书 学生健身工作计划篇二

关于幼儿园教师健身工作计划怎么写你知道吗?教师被喻为“太阳底下最光辉的职业”,我们作为教师的言行举止往往对学生起着潜移默化的影响,在塑造学生品格方面起到举足轻重的作用。下面是小编为大家收集有关于幼儿园教师健身工作计划,希望你喜欢。

一、教育教学工作

在20__年,我将继续抓好幼儿日常勾当常规,培育孩子精采的进修习惯和糊口卫生习惯.形成有序的糊口,进修,游戏的气氛。

- 1、培育幼儿讲礼貌的习惯,与人谈时说通俗话。
- 2、每周按时完成英语、蒙氏数学的教学内容,激发幼儿乐趣,使幼儿自动积极地介入,从学习中体会快乐。
- 3、开展有趣的主题勾当,让幼儿多动脑,试探询题,发现有用经验,培育幼儿呵护情形、爱护动、植物的良好习惯。

二、幼儿卫生保健工作

- 2、在穿、_服、午睡时,能自己的工作自己做,提高自理能

力;

3、不带危险物品入园，与其他小伙伴能和气、亲善相处；

三、情形与区域打点工作

2、区域勾当是孩子喜欢的勾当，要成立精采的区域轨制和打点轨制。

四、积极和家长沟通

因为是个新的班级，新的幼儿，新的家长，因为家长工作由为重要，家长工作是接洽家与园的有用桥梁，只有做好家长工作，才能促进班团体的管理，我将踊跃和家长取得接洽，督促家长做好《家园接洽册》的填写，和家长共同探讨制定适合每个幼儿的教育方法，使家，园结成教育伙伴，充分发挥教育的潜能。认真听从家长的意见和建议，满足家长的合理要求，起劲缩短家长和老师之间的距离以上是本学期的小工作计划，在今后工作中，我将争取更大的进步！

一、指导思想

更新观念，以《指南》为指导，自觉遵守园的规章制度，服从上级领导安排，做好本职工作，加强政治学习，提高自己思想政治素质，树立良好的形象和科学的儿童观、教育观，使幼儿的身心健康发展。

二、保教工作方面

(一)继续深入学习《纲要》，并根据〈纲要〉中精神，不断提高自身素质和业务水平，对幼儿进行全面培养。

(二)在教学中为幼儿创设轻松、愉快的学习环境，结合主题加强环境与教育的互动与结合。

(三)创设良好的语言氛围，鼓励幼儿大胆发表自己的见解，使幼儿想说、敢说，发展幼儿的交往能力和语言表达能力。

(四)按时完成教学任务，及其他工作安排，尝试新的教学方法，让幼儿在愉快游戏中学习，培养幼儿学习兴趣。

(五)抓好幼儿日常生活常规工作，在各项环节中，培养幼儿良好的生活习惯及自立能力，让幼儿身心得到全面健康和谐发展。

三、保育工作方面

(一)做好班级的各项消毒，以防病毒感染。

(二)培养好幼儿的各种生活习惯，以防幼儿病从口入。

(三)开展多样的户外活动，要求活动中要保持动静结合，让幼儿有足够的活动量。(四)做好幼儿活动的护理工作。根据天气的变化给幼儿增减衣服，活动前注意提醒幼儿喝水等。(五)加强幼儿的安全意识教育。活动时教师要先讲规则，并教幼儿一些自我保护的技能。

四、自身素质的提高

教师应当是一名教育者，而不是教师匠。他们的区别，就在于是否有所追求卓越，有目标。教师应该是一个不断探索、不断创新的人，应该是一个教育为上的有心人。有心就能成功。勤于学习，不断充实自我。

在本学期，我会有意的做到以下几方面：

(一)结合幼儿普遍存在的情况，培养幼儿的合作意识。

(二)多给幼儿讲一些互相帮助、互相合作的故事，用潜移默

化的方法渗透到幼儿的内心当中。

(三)多开展合作性的活动，比如合作画、合作表演等，让幼儿体验合作的愉快性。

(四)学习制定班集体规则，知道自己是大班小朋友，应该遵守自己制定的规则。

(五)在活动中，能基本独立完成交给的任务；会正确评价自己，了解自己主要的缺点和优点；学习恰当地评价别人，愿意学习别人的优点，不计较别人的缺点和缺陷。

五、家园共育方面

了解幼儿的家庭教育环境，耐心听取家长合理正确的意见和建议，互相配合共同教育幼儿，使幼儿的健康成长。

(一)充分利用入园和离园的短暂时间，积极主动地与家长沟通，使家长了解自己孩子在园的情况，在家长的配合下实现家园共育，促进幼儿的全面发展。

(二)利用宣传栏、家园联系手册、电话等途径，与家长沟通联系，及时向家长反馈幼儿在园的学习、生活情况。

(三)组织家长开放活动、家长时课堂活动，增进家长对幼儿园和本班工作的了解，取得家长对班上工作的支持。

(四)充分挖掘家长资源，协作完成教学、活动等工作。

幼儿教师的工作是琐碎的，然而幼教工作每一件都是重要的，我要有敏锐的观察力，注意观察幼儿的言行、举止、神态，并且要永远用一颗童心去感受幼儿心灵的深处，这是我自己做好幼儿教育工作的前提。希望在领导与同事的帮助下能够圆满地完成计划，会和孩子们一起愉快、顺利地度过大班的

第一个学期。

一、“人生应有目的, 否则你的努力将属徒然。”

为教育事业奉献我的一生, 这是我的理想, 也是我的目标。其过程是艰辛的! 我目前打算尽快提高学业, 让自己有扎实的知识储备, 从而更好地适应时代的脚步。

二、不断地挑战自我。

一位理想的教师, 应善于认识自己、发现自己、评价自己, 从而树立自信。自信使人自强。只有自信, 才能使一个人的潜能、才华发挥至极致。教师要不断地挑战自我, 不断地追求成功、设计成功。

三、善于合作, 具有人格魅力。

我作为文博的一分子, 会努力地、真诚地与老师们融洽相处, 做一个受欢迎的老师。另外, 我、童老师、丁老师一起承担中一班的教育教学工作。我将做到与他们和睦相处, 并将我们之间的效应发挥。

四、充满爱心, 受孩子尊敬。

关心和热爱每一个幼儿, 关注每一个孩子的点滴成长, 尽自己的努力满足孩子发展的需求, 树立起“一切为孩子”的崇高思想。为人师表, 在日常生活中时刻提醒自己, 加强自身修养, 为孩子做表率。关心集体、关心他人, 团结协作, 进一步提高自己为人处事的能力。

五、追求卓越, 富有创新精神。

教师应当是教育家, 而不是教师匠。他们的区别, 就在于是否追求卓越, 富有创新精神。教师应该是一个不断探索、不

断创新的人，应该是一个教育上的有心人。

六、勤于学习，不断充实自我。

勤于学习，充实自我是成为一名优秀教师的基础。教师跟其它专家不一样，需要多方面的知识，一个知识面不广的教师，很难给学生人格上的感召。孩子年龄越小，他们对教师的期望越高，他们越把教师当作百科全书。在他们眼里，教师是无所不知的，而如果教师是一问三不知，他们就非常失望。所以，教师最重要的任务是学习，是完善自己的知识结构。

七、关注人类命运，具有社会责任感。

教师不光是给孩子们知识，而更重要的是培养学生一种积极的生活态度，以积极的生存心境、积极的人生态度对待生活。因此，作为一位理想教师，他应该非常关注社会、关注人类命运，非常注重培养学生的社会责任感。须知，教师的社会责任感影响着学生的社会责任感，学校的生活气氛、教育方式，直接影响着孩子们的生活方式，以及他们对于未来理想的追求。所以，我们的教师要努力培养自己的社会责任感，要认真关注窗外的沸腾生活与精彩世界。

八、坚韧、刚强，不向挫折弯腰。

对于一个教师的成长来说，坚忍不拔，刚强不屈的意志是非常重要的。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。”行百里半九十的人，不可能取得成功；而真正的成功者是坚持走完最后的十里路的人，这就要靠毅力。我们的教师，在任何时候都不要放弃。只有不失败、不向挫折弯腰的教师，才会取得最后的成功。

幼儿教师的工作是琐碎的，然而幼教工作无小事，我们要具有老鹰一样敏锐的观察力，注意观察幼儿的言行、举止、神态，并且要永远用一颗童心去感受幼儿心灵的深处，在尊重、

理解幼儿的同时，用一颗平常心去与每一位幼儿交流，这是我自己做好幼儿教育工作的前提。

时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有责任感的教育工作者，必需以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我肩负。

一、思想方面

要遵守园里的规章制度，严格要求自己。积极认真地投入工作。坚持正确教育观，以正面教育为主，讲明道理。要平等对待每位儿童。认真参与园内的政治学习，以学习精神为工作的动力，不时更新思想，以饱满的热情参与新的工作，时刻以一个优秀教师的规范来要求自己。

二、个人学习方面

以充实自己，积极学习各种教育理论。以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学，给自己充电，积极进行学历进修学习。加强教育教学理论学习，提高个人的教学质量，使幼儿在德、智、体、美等方面全面发展，并让他能够从玩中学，学中玩。加强思想业务学习，加强职业道德教育，加强责任心，规范言行，加强精神建设，做到五讲、四美”当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿。业务上精益求精，敢于改革创新，紧跟形势，适应时代的要求。平时在工作中遇到问题能和班级人员共同商量，教学中遇到问题时，能虚心向有经验的老师学习，认真参与教研活动、园本培训，树立“终身学习”目标。

三、工作方面

勇于承担责任。对幼儿有爱心、耐心，能细心地观察幼儿，

努力做到对幼儿因材施教，给孩子发明一个舒适、优美、良好的生活和学习环境。跟幼儿建立一种平等、尊重、信任的关系，视孩子为自己的孩子。对家长热情，及时向每个家长了解幼儿在家情况，并向家长反馈幼儿在园的表现，做到对幼儿心中有数，视家长为自己的教育伙伴。上班做到不迟到不早退。按时制定各种计划，认真准备和组织好班级的教学活动，活动后认真分析和反思活动的效果，对工作做到主动、积极、踏实。仔细填写家园联系手册，做好家访记录。做好平安、卫生工作，强化平安管理，加强“安全第一”意识，做到时时事事处处讲安全，发现不安全的隐患及时处置，杜绝事故的发生，确保幼儿的人身平安。并且做好平安教育工作，对幼儿进行自我维护意识教育，不跟陌生人走。做好交接班工作，发现问题汇报，妥善处置。培养幼儿良好的生活卫生习惯，正确使用手帕及自己的一巾一杯，养成饭前便后洗手的良好习惯，培养幼儿良好的进餐习惯，做到爱惜食品，不挑食、不浪费；午餐后组织幼儿散步或做安静游戏。并且保证幼儿的户外活动量，促进幼儿身心健康发展。抓好教育教学工作，提高教学质量，教育教学做到面向全体幼儿，因材施教，因人施教，各班级制订出科学的符合本班幼儿实际、切实可行的教育教学计划。

四、家长工作

1加强互动。主动与家长沟通，及时向家长反馈幼儿的信息。增加宣传力度。

2收集家长的珍贵意见和建议，召开家长会。共同配合教育好幼儿。

五、个人努力方向

1再多点爱心。使孩子在各方面有更大进步。

2续抓好班级的惯例工作。

3加强自身基本功的训练。

4提高自己的撰写的能力及科研能力。多动笔。

新学期开始小班的主要教育任务是引导幼儿尽快地适应幼儿园生活。从游戏开始，让幼儿感受到集体的快乐，帮助幼儿尽快地适应幼儿园集体生活，缓解幼儿由于和家人分离而产生的生理焦虑。——引导幼儿认识自己的班级，认识班上的老师和小朋友，知道自己是哪所幼儿园的小朋友。

一、常规方面

- 1、在老师的指导下，玩室外大型玩具。
- 2、学会与同伴一起游戏，懂得运用礼貌用语进行交往。
- 3、知道爱护用具与材料不摔、不乱丢玩具。

二、自理方面

熟悉一日的活动环节，帮助幼儿提高自我服务能力，基本上能够自己吃饭、洗手、入厕、入睡，培养幼儿的自信心、自尊心，使幼儿感受到成功的快乐。

三、认知方面

- 1、引导幼儿认识自己的班级，认识班上的老师和小朋友，知道自己是哪所幼儿园的小朋友。
- 2、引导幼儿掌握一些基本的活动常规，搬凳子轻拿轻放，能安静地倾听故事。
- 3、引导幼儿认识杯子、毛巾架等物品标记，知道一人一物，不能随便使用他人的东西。

四、保育保健

- 1、清洁整理好各个活动场所的卫生工作，为幼儿创设一份温馨舒适的活动环境。
- 2、通过老师的讲解，倾听生活小故事等形式，让幼儿养成自觉接受晨检好习惯，不带小物品入园。

五、社会性发展方面

引导幼儿熟悉喜爱小班，愿意亲近老师，有什么事能主动地和老师讲，喜欢和伙伴一起活动、友好相处，并能使用礼貌用语：谢谢你、对不起、没关系、不客气等。

六、身体发展方面

- 1、引导幼儿认识自己的五官和身体各部位的名称，了解它们的用途，知道要保护好自己的身体，掌握一些自我保护的基本方法。
- 2、引导幼儿喜欢晨间活动，户外活动，灵活学会一些玩具的基本玩法，初步感受活动的乐趣。

具体措施：

- 1、在日常生活中，注意观察、适时引导，以儿歌、故事、游戏等形式提醒、帮助幼儿养成良好的生活卫生习惯。
- 2、以身作则，经常与幼儿使用文明礼貌用语，并常使用双语交流，帮助幼儿形成使用礼貌用语的习惯。
- 3、将安全的知识容入主题活动中使孩子在学习中，提高自己的安全意识。例如“怎样玩才安全”的主题中，通过了解手和脚的用途，懂得保护自己的身体。在其它活动中，通过图片、儿歌故事等多种形式，教育孩子不玩危险的东西，懂得

自我保护。

4、对幼儿个别情况，要和家长多交流，形成共识，共同做好保育、保教工作。

5、注重对幼儿的个别指导，发现有不良习惯的幼儿加强引导、帮助。

班级工作措施：

1、我班年龄小，因此在工作中两位老师要齐心协力，相互配合，统一要求，加强对幼儿一日生活、学习常规的培养，并根据每月、每周的教育目标，有针对性、目的地进行教育。

2、在工作中和教学中不断地反思、改进，耐心听取多方面意见，以提高保育和教学质量。

3、在教育教学中不忘保育工作，做到保教结合，充分利用餐前谈话或睡前谈话等一些生活环节，加强对幼儿进行良好生活和行为习惯的培养，以及自我保护意识、安全意识和英语应用能力的教育。

七、家长工作

1、利用家园联系表向家长定期汇报幼儿在园情况。

2、利用家长接送时间做好日常性家园联系工作，使家长放心的把孩子交给老师。从而形成家园联系的良好氛围。

3、做好缺勤幼儿的工作，对于一天不到的幼儿电话咨询，鼓励幼儿按时来园。

一、自我研修

1、积极参加骨干教师培训，不断反思总结，提高自身素质和

专业水平。

- 2、积极参加各种教育教学活动，并做好示范引领作用。
- 3、阅读一些幼儿教育方面的书籍并撰写读书笔记。
- 4、认真学习《3--6岁儿童学习与发展指南》《纲要》。
- 5、大练基本功，利用空余时间练习弹唱、绘画、舞蹈等专业技能。

二、示范引领，传帮带

- 1、在师德师风、业务素养方面以身作则，起到模范带头作用。
- 2、注重日常工作的引导，及时指出张老师在日常工作中存在的一些问题，引导其及时改进。
- 3、听张老师的课，认真记录，按照一节好课的评价标准认真评课，及时指出张老师上课中的优缺点，对如何改进提出合理化建议。
- 4、指导张老师如何撰写教案、如何进行二次备课、如何撰写教学反思、观察记录和活动实录等。
- 5、指导张老师主动与家长沟通，并积极取得家长的支持与配合。
- 6、建议张老师多阅读一些幼教方面的书籍，在书籍中领略教育的真谛。

三、园本专题培训

- 1、对“幼儿园家园共育工作”和“幼儿园体验式家长会”进行全员培训。

2、对“园本主题活动课程”进行专题研讨，其中包括主题的选择，主题内容的生成，主题活动设计等。

健身工作计划书 学生健身工作计划篇三

1、所在地健身市场的成熟和消费者的消费能力

2、健身房的以后的经营的路线确定，比如说做大众化的健身房还是中高档的（做大众化的卡价格比较便宜，会员量相对比较多，要求健身房的面积要大器械要多。对于器械的品质要求不高。做高中高档健身房卡价相对要贵，服务的水*要求高。器械的品质的要求也要高一点。）

3、健身房的地理位置是至关重要的，选址要注意的，健身房的楼下要有足够多的车位。大型健身房的会员会相对比较多，没有够多的车位会给会员带来很多的不便。最好健身房的旁边会有高档的主宅区以及一个够大的停车场。

4、在一家大型健身房的启动之前就应该确定好健身房的管理人员及主人员，大型的专业健身健身房的管理单靠健身房的投资人是无法妥善管理的，必须分派管理。以及健身房工作人员的前期培训。工作人员包括：教练，会籍及内部的服务人员。

5、健身健身房的器械品牌的选择也是非常重要的，器械的选择要注意以下几点。不要买品牌太好的器械，因为健身器械的品牌的好坏只有教练自己懂重要的是器械的品质。器械的好坏在于它的训练的效果以及它的使用的寿命，请一个有经验的专业教练基本上可以都可以辨别器械品质的好坏。

6、健身房的管理模式的选择，在北京、上海等大型健身房的管理模式都采用分部门管理，每个部门确定管理人员，教练部要有教练主管，会籍有会籍主管，吧台有吧台的主管。如有需要的话可以确定一个健身房管理经理。

练人员的选择，对于一家刚开业的健身房的做内部宣传的话少不了教练，教练的选择要注意的就是不要太注重教练的块头的大小，块头太大会让健身会员有中抵触的作用，年龄段的选择也很重要，选择相对较年轻的教练比较有活力一点，教练之间必须是一个很团结的团体，年龄大差距往往造成交流的不便。教练想象的好坏给参观人员的第一感觉是非常重要的。

a□系统部（管理部）系统部负责整个健身房的操作管理

b□内务部 内务部负责健身房的内务管理，及财务管理

d□会籍部 负责健身房的宣传售卡及会员的售后服务

e□服务部 会员在健身房的服务包括：前台，吧台都需要服务人员

f□* 负责整个健身房的内部清洁

1，健身房里最重要的人员就是健身教练，健身教练分为器械和有氧两类。

目前做器械教练的人蛮多，但实际能说的上专业教练得很少。所以招聘器械教练的话，设定几样要求。

a□有国家或者国际专业的认证机构认证的教练证书，这至少说明此教练有受过专业的培训。

b□有两年以上的工作经验，或者一年以上的大型健身房的经验。保证有足够的经验。

c□个人形象的好坏也会给健身房的带来很大的影响。

d□电脑的操作能力是必须的

2、会籍部是负责销售的，在内在外形象都很注重。

a□有一定销售经验口才好是最重要的

b□没有健身方面的知识没关系，可以由教练主管去培训。但必须在健身房开始营业之前完成。会籍主管必须要有大型健身健身房的工作经验，这样能够保证在操作过程中遇到问题的时候去有效的解决。

1、教练部要求教练主管制作健身房的规章制度，器械的管理及维修维护的方案，会员训练服务的流程，训练计划的编排。器械的如何的编排合理如何摆放，怎么样安排训练及如何合理的编排训练计划。教练人员的工作安排，团体课安排。

2、会籍部要求会籍主管具体的销售方案的制作，工作时间表的安排。

3、服务部的具体的情况具体的安排

4、以上几样都需要在健身房开业之前完成，所以健身房在启动之前就需要招聘各个部门的主管，因为可以协助管理配合以后的工作，工作人员招聘管理及培训。

器械教练主要分为几个类别，

普通器械教练的工作范围包括；

每天7-8小时的上班时时间，其中有包括值班的时间。如果有增加请按照你自己工资计算出每个小时的工作费用计算加班费。教练上班时时间的工作内容有，一是检查器械的是否有损坏，或者螺丝有没有松动，有的话请做好登记及维修，并报告教练主管。在有健身会员的时候主动给与指导。当会员在做一些需要保护的动时请给与保护。如在没有会员需要指导的时候，要在器械去内巡场。注意会员的训练动作是否正

确，又错误及时给与指导改正。

健身教练主管的待遇，

2、有一年以上的教练主管经验的有好的管理经验的
2500/3000

3、有多年管理经验的教练主管，有好的管理模式的
2500/4000

教练主管的工作范围；对于器械的管理主要有两样，一是对器械的使用安排，二、器械的维修护理。对于服务的管理，如何统一安排健身会员训练，如何统一安排教练指导健身。

对于团体课程的编排。会员训练动作的统一安排及健身计划表格的制作。包括所有健身教练人员的管理工作。

1、器械训练是一家健身房的最重要的一点，也是投资的重点部位。器械是健身房的硬件设施，健身教练是健身房的软件设施，这两个缺一不可。要求器械具备很好的使用效果。

3、在运动完的时候需要一个可以休息的地方，那我们就可以在健身房里边设一个比较大的休闲区，内部可以供应，各种饮料、水果盘、（黄瓜、苹果、西红柿、香蕉、??）各种健康的水果、还可以供应健身饮料这一块做的好的话利润达到200%-300%、一个运动服专卖点（里边包括运动服装运动鞋，跆拳道服、健身手套、运动毛巾）其实就像在把休闲茶吧和健身健身房合开一样，但两者互补相成动静结合。

4、如果资金允许的话，可以考虑在健身房内部增加一些新兴的运动项目，例如室内攀岩、壁球、室内篮球（半场的跟壁球场地差不多大，三人一组玩篮球在消费人群里有很好的的人缘）篮球投资小玩的人也多，还可以组织活动。

健身房里边包括；

1、 健身器械区，特点是面积要大视觉效果要好，高度有4米以上，通风效果要好，能在不开排风扇的情况下空气能够自动流通为最佳，面积要求在800至1000*方。

6、 动感单车房，靠窗，面积要求在100*方左右

8、 办公室等

整体面积在最高估计在3000*方左右。

健身房的档次决定健身房的投资金额，例如我们要做的是一家中高档次的健身健身房，那么我们按照目前市场的投资估计是在200-300万之间。那么作为投资者关心的就是成本的回收效率，回收的效率直接跟年卡的定位相关，一家健身房的开业期间的促销肯定会有个优惠期间。在优惠期间的我们做的目标是做旺人气，人气越旺对健身房以后发展会越来越顺利。

促销期间的卡价要在固定年卡的9折范围以内，原因卡价下调很容易但回调就很困难。比如年卡定位在2180左右。假设投资金额为250万，那我健身房的促销时间持续两个月，在促销期间我们需要做到的业绩应该定位为300张年卡。那么在前两个月的活动期间我们可以收回40-50万。那么有两百个固定会员的，做好销售人员的管理。每个月的销售业绩定位为20-30万，以预期的销售额不计算健身房持续经费，可以在一年内收回成本。但是健身健身房也有高峰期和低峰期，但内部装中央空调就可以减少带来的影响。

健身工作计划书 学生健身工作计划篇四

一、调研背景和目的：

1、调研背景：

现阶段的我国健身娱乐市场呈现出多样化的特点，主要包括全民健身体育活动场所、专项休闲运动俱乐部、有氧运动健身中心和综合健康恢复中心等。在美国，每八个人中就有一个在健身，平均1万多人就拥有一家俱乐部，而我国平均100万人还不到1个。我国18到50岁之间对运动相关产品和服务有需求的消费者人数已超过4亿，中国已成为世界上最大的商业健身休闲市场，中国健身产业正是处于高速发展时期。目前，以品牌连锁为主导的美国健身产业年总产值超过300亿美元。

近年来，中国健身产业逐渐形成，全国健身俱乐部每年在以1000家的速度递增，截止到2015年3月31日，全国共有各类健身俱乐部3959家，其中131家采用连锁经营模式，共有1312个连锁店，连锁率达33.13%。民营资本在整个健身产业占据了90%的份额。

成长初期的新兴产业，它是一项前景广大的朝阳产业，具有巨大的市场潜力。

2、调研目的：

通过对市场上健身俱乐部的调查来了解大家平时锻炼身体的方

式，从而了解大家对健康的关注程度和健身俱乐部在市场上的发展情况，开拓我国的娱乐健身市场等。

二、调研对象和方法：

1、调研对象：

本次调研主要是针对吉首市健身俱乐部

2、调研方法：

问卷调查。本次调研主要是小组成员在校外通过发放问卷的形式

进行调研，对于部分特殊问题还可进行口头交流和了解。

三、调研内容：

1. 您的性别

男 女

2. 您的年龄范围

3. 您的职业是

学生 工人 专业技术人员

4. 您是否有健身的习惯

是 否

5. 您进行体育锻炼的场所

家中 免费的公共设施 收费的健身所

6. 您每月可支配收入

7. 您健身的月支出费用是多少

8. 一天中，您锻炼的时间段一般为

早晨 下午 晚上 不一定

9. 影响体育锻炼的原因*

11. 您健身对教练的需求怎样

非常看重 一般 不需要教练 其它

12. 您喜欢的健身项目是多选题

瑜伽 跑步 散步

球类 舞蹈 其他

13. 您是否在锻炼时服用营养补剂

.从没有 不知道什么是营养补剂 偶尔 经常

14. 你认为健身俱乐部内提供餐饮服务有必要吗

很有必要 没必要 无所谓

15. 您听说健身俱乐部的途径

互联网 平面广告 朋友介绍

电视 没听说过

16. 您希望健身俱乐部周边环境如何

很安静 只要不吵闹就行 热闹点 无要求

17. 若在以下地点新建建筑用于俱乐部经营，您希望是多选题

体育馆旁 开阔空地 图书馆门前 其他

18. 您不选择健身俱乐部的原因

对健身没有兴趣 危险易受伤 担心不正规 其他

四、信息汇总与分析：

1、调查报告分析：

(1) 我市各年龄阶段、各种职业的人们均有健身的意向，喜欢健身；

身；

(2) 我市居民家庭健身花销较小，可挖掘市场巨大；

(3) 我市居民健身的选择受天气、时间的影响相对较小；

(5) 健身消费者了解健身俱乐部的方式多种多样，有利于市场宣传；

(7) 影响消费者不选择在健身俱乐部消费的主要原因是消费昂贵、服务不够好。

2、项目优劣势分析：

优势：

(1) 抓住国内健身服务行业正处产业逐渐形成期，前景巨大；

(4) 国家政策鼓励大学生创业。

劣势：

- (1) 吉首市健身俱乐部
- (2) 启动投资巨大，受投资资金的限制；
- (3) 新开的店，新的产品，知名度不大；
- (4) 管理经验欠缺。

3、项目环境分析：

(4)从健身器材，健身装备上看：随着我国健身行业的发展，我国在健身器材的制造质量上也比以往提升了一个台阶，从而使健身更有安全保障，减轻了行业投资者的安全索赔风险。

五、结论：

通过以上分析，我们应该抓住健身行业蓬勃发展的市场机遇，抓住攀枝花市政府的积极健身动员和居民的消费欲望，利用国家对大学生创业的有利政策，努力解决好俱乐部的启动资金问题、管理问题和宣传问题，就能做好俱乐部的初步构建。

六、建议：

抓住现阶段我国健身俱乐部多样化的特点，建立全民健身体育活

动场所、专项休闲运动俱乐部、有氧运动健身中心和综合健康恢复中心等，鼓励市民多进行体育锻炼，强调锻炼身体重要性和必行性，并鼓励他们多到健身房去锻炼身体，营造体育健身氛围，掀起全民健身热潮，从而促进健身俱乐部的蓬勃发展。

此类低档健身器性能单一，结构简单，使用方便，多在百元以内，而且也是大多数消费者家中必备的健身器材。其次是中档健身器，如跑步机、健身车、划船器等，价格多为千元

以下。这类健身器的结构比较复杂，某些性能也已达到较高水平，而且占地面积较小。第三种是高档健身器，如多功能跑步机等。这类健身器具备跑步、划船、蹬车、旋转腰部、俯卧撑等多种功能，价格比较昂贵，大多在千元甚至万元以上，且占地面积较大。

二、 我国健身器材行业概况

（一）我国健身器材行业发展状况

我国健身器材行业的发展始于20世纪80年代末。虽然起步较晚，但发展很快。随着生活水平的提高，人们的消费能力以及消费观念的不断改变，健康意识越来越强，在健身方面的投资日益增加，我国训练健身器材制造行业呈现出国内市场销售稳定提高的良好发展态势。随着中国加入wto和北京奥运会的成功举办，为健身器材行业的发展提供了有利条件和发展机遇，健身队伍的不断扩大也为健身器材生产商带来浓厚商机。目前，我国已有众多健身器材生产企业，世界上几乎所有的普通健身器材类型，中国企业都在生产，并为大量的境外品牌进行加工，室内健身器材产品已大量出口到欧美等发达国家，并进入主流市场，有的企业还直接承担了大批量的国际高端产品的对外加工。有资料显示，国际市场上60%以上的健身器材都贴有“中国制造”。出口-交易额达 20亿美元，出口已逐渐成为我国健身器材产业发展的方向。

健身器材市场分为家用以及商用市场两部分。人们对于健身器材，特别是家用健身器材的需求也日益增加。而家用市场的规模也远较商用市场规模大，且增长快。国家统计局数据显示，2015年 1-11月，中国健身用品制造行业规模以上企业实现累计工业总产值 62,499,521千元，比上年同期增长了 18.31%；实现主营业务收入 60,464,877.00千元，比上年同期增长了 17.93%；实现利润总额 1,306,981.00千元，比上年同期增长了 0.01%。2015年 1-11月，中国体育用品制造行业规模以上企业实现主营业务收 64,606,176.00千元，比

上年同期增长了 6.29%；实现利润总额 1,975,326.00 千元，比上年同期增长了 56.9%。

2015 年规模以上训练健身器材生产企业共计 366 家，资产总计 165.44 亿元；实现销售收入 252.28 亿元，同比增长 21.36%；获得利润总额 8.85 亿元，同比增长 47.68%。

（二）国内知名健身器材品牌

随着健身器材专业化市场的渐趋成熟，以品牌为主的中高档产品成为消费的主流。国内健身器材业积极主动地贴近国际市场，通过各种努力，实施品牌化突围，形成了万年青（中国驰名商标，中国名牌，wnq 健身器材有限公司）、好家庭（中国名牌，中国驰名商标，深圳市好家庭体育用品）、英派斯（青岛英派斯大健康股份有限公司，十佳健身器材品牌）、乔山（1975 年台湾，亚洲最大的健身器材品牌之一）等知名品牌。

附： 2015 年大陆地区健身器材十大制造企业

- 1 好家庭健身器材（中国名牌，中国驰名商标）
- 2 英派斯健身器材（中国名牌，中国驰名商标，国家免检产品）
- 3 万年青wnq健身器材（中国名牌，国家免检产品）
- 4 舒华健身器材（中国名牌，国家免检产品）
- 5 兄弟牌健身器材（国内专业运动器材品牌）
- 6 澳瑞特健身器材（中国名牌，中国驰名商标，国家免检产品）
- 7 泰山体育器材（中国名牌，中国驰名商标，国家免检产品）

8 世霸篮球（中国名牌, 国家免检产品）

9 双鱼乒乓球（中国名牌, 国家免检产品）

10 红双喜乒乓球（中国名牌, 中国驰名商标）

（三）健身器材的产业特点

（1）健身器材关联面极广的上游产业，健身产业可以带动纺织、机械、建筑、电子等制造业及其他相关产业的发展。这一特点也决定了体育产业的发展不能单靠自身，而必须与其他相关的产业共同发展。

（2）健身产业是产值极高的朝阳产业，随着社会经济的发展，人们进行各种健身活动的需求在不断地增长，健身产业的产值在大幅度的提高。同时，健身产业还是一种“无烟工业”，消耗能源极少，不会造成环境污染，符合转变经济增长方式的要求。

（3）健身器材产业是劳动密集型产业，能够提供多种就业机会的第三产业。健身器材制造行业属于劳动密集型产业，能够提供一定的就业岗位，缓解就业压力。其下游产业属于第三产业，正处于良好的发展期。具有非常大的发展潜力。

三、健身器材行业目前存在的问题

（1）不集中，宣传力度不够

据了解，目前市场上少有品牌多、品种齐全的健身器材销售市场，都为零星分布，这样的现状不利于整个市场的红火；另外，由于目前健身器材重视社会团体购买和批发，商家也没有像其他产业一样进行从展览到平面媒体的广告传播。大规模的市场推广就少之又少。

(2) 不指导，故询问者乏人

随着健身器材技术含量地不断提高，品种越来越齐全，人们在选择器械时势必会遇到一些棘手的问题，这就需要有专业的教练进行有效地专业指导、选购，帮助消费者购买到合适的健身器材，并根据个人的身体情况安排锻炼时间表。但目前市场上的销售人员多为普通服务员，对健身方面的专业知识丝毫不懂。这也在一定程度上影响了市场的走热。

(3) 忽视零售经营

现代都市人每天的工作都安排得满满的，从家里到健身馆的时间也成了他们的奢侈，为了锻炼身体而选用方便实用的健身器材在家里健身，在很多国家已经成为普遍现象。美国人口 2.81 亿，美国跑步机一年的销量为 300 万台；韩国人口 4600 多万，2002 年销量为 100 万台；而中国人口已达 13 亿，跑步机一年的销量仅在 20 万台左右，跑步机在中国家庭的普及率仅约为 1%。而在国内，目前健身器材重视社会团体购买和批发。

(4) 健身理念未深入人心

在美国，去健身房或在自己家里健身非常普遍，而且人人是健身爱好者，已成为一种生活方式。而在中国，健身对于我们来说，有些却还停留在是一种时髦，一种社交手段的层面，没有变成一种生活方式，一种对自己生命质量的承诺。

四、 发展的前景

随着国民经济与社会生活水平的提高，人们的物质生活得到了充分地满足，但伴随而来的是各种富贵病，近年来一连串为人熟知的猝死事件更加深了社会对都市人健康现状的忧虑，现代都市人的健康问题越来越受到社会的广泛关注。

医学专家把健康称为人体第一状态、把身患疾病称为人体第二状态、把介于健康与疾病之间的生理状态称为第三状态，又叫亚健康。有关资料表明：美国每年有 600 万人被怀疑处于“亚健康”；澳大利亚处于这种状态的人口达 31%；在亚洲地区，处于“亚健康”疾病状态比例更高：在中国长沙，对中年妇女所作一次调查 60% 的人处于“亚健康”；另据卫生组织对 10 个城市的工作人员调查统计，处于“亚健康”疾病状态的人口占 48%。

据中国医药保健品市场研究网调查，在 sars 过后 200 份原疫区消费者的消费行为样本中，85% 以上的消费者更崇尚于通过日常的锻炼来提高自身的免疫力。这种倾向促进了整个健身器材行业走向崛起，消费者逐渐接受“花钱买健康”的观念。健身器材——商机无限。

(1) 市场尚未饱和、消费者对健康的认知

全球健身器材市场成长率平均每年高达 10%，中国市场成长率远远低于此，随着消费者对健康意识的觉醒，民众普遍了解到健康的重要，也知道健身对健康的影响，市场尚未到达极限，仍有成长的实力。

(2) 产业政策

娱乐用品，研制开发采用电脑测控的全自动体能测试仪器等。

(3) 健身运动体育政策

《奥林匹克运动 21 世纪议程》鼓励世界各国的人们从事各项体育健身运动，包括自行车运动及各种室内室外健身运动。

《中华人民共和国体育法》及国家有关政策鼓励开展各项群众性体育健身活动，以上政策对运动休闲类自行车及运动健身康复器材的需求有巨大的促进作用。

面对市场，健身器材企业的首要任务就是提高自身的实力。提高产品的品牌知名度和质量，不断加大产品的技术含量，要有好的售后服务，开展网络营销业务，拓宽出口渠道，丰富营销手段，多-维度的开拓市场，网络化营销策略，结盟策略，及时抓住机遇，采用“先入为主”策略，抢得先机，做好关系营销。

健身工作计划书 学生健身工作计划篇五

健身俱乐部的整体策划方案

xx年01月06日 17:38:42

本文导读：

- 1、所在地健身市场的成熟和消费者的消费能力
- 2、俱乐部的以后的经营的路线确定，比如说做大众化的俱乐部还是中高档的（做大众化的卡价格比较便宜，会员量相对比较多，要求俱乐部的面积要大器械要多。对于器械的品质要求不高。做高中高档俱乐部卡价相对要贵，服务的水平要求高。器械的品质的要求也要高一点。）
- 3、俱乐部的地理位置是至关重要的，选址要注意的，俱乐部的楼下要有足够多的车位。大型俱乐部的会员会相对比较多，没有够多的车位会给会员带来很多的不便。最好俱乐部的旁边会有高档的主宅区以及一个够大的停车场。
- 5、健身俱乐部的器械品牌的选择也是非常重要的，器械的选择要注意以下几点。不要买品牌太好的器械，因为健身器械的品牌的好坏只有教练自己懂重要的是器械的品质。器械的好坏在于它的训练的效果以及它的使用的寿命，请一个有经验的专业教练基本上可以都可以辨别器械品质的好坏。

6、俱乐部的管理模式的选择，在北京、上海等大型俱乐部的管理模式都采用分部门管理，每个部门确定管理人员，教练部要有教练主管，会籍有会籍主管，吧台有吧台的主管。如有需要的话可以确定一个俱乐部管理经理。