

最新国培教学反思(模板10篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

营地教练工作总结篇一

驾校教练在工作中应该对每个学员一视同仁，用耐心去教导。今天本站小编给大家为您整理了驾校教练员工作总结，希望对大家有所帮助。

一、注重理论知识，坚持与时俱进，学习新的道路交通安全法规和驾驶技能，不断充实自己。工作中，不仅向学生传授驾驶技能，而且对其进道德教育，使学员形成文明行车，安全礼让的驾驶观。

二、坚持质量兴校的原则，认真执行学年教学计划，理论联系实际，不断研究教学方法，改进教学手段，在年度教练员考核中取得优异成绩，并被被评为教练组长。

三、本着“精心教练，以人为本”的教学宗旨，因材施教，把握每位学员的思想情绪，了解每位学员的要求特点，扬长避短，调动和引导每位学员的积极性，在我和学员的共同努力和配合下，不仅教学成果可喜：每期学员的考试及格率都在百分之九十九以上，而且在学校和学员中已基本形成很好的口碑。

四、在车辆管理工作中，积极贯彻上级有关车辆管理的政策、法令，并及时请示、汇报、研究、传达布置上级对交通安全工作的指示和要求，做好交通安全工作，每年按市车辆管理所和交通管理部门的要求进行所属车辆年检、驾驶员的年审，负责对驾驶员经常进行法纪、法规教育，并指导、考核兼职

驾驶员操作水平，提供单位兼职驾驶员上岗审核意见，进行车辆驾驶职业道德教育和安全行车教育，增强法纪观念，确保行车安全。随着我国汽车工业的高速发展和新技术在汽车领域的大量运用，要求驾驶员不断掌握车辆驾驶、维护、保养以及管理的新知识和新理论，以此来推动单位车辆管理工作的规范化、合理化。在今后的工作中，我仍将坚持学习业务知识，提高解决疑难问题和车辆故障的能力，切实贯彻各项交通安全法律法规，努力提高车辆管理水平，立足本职工作，敬业爱岗。

工作中，我与同事和谐相处，互相学习和促进，我爱车护车，经常对车辆进行擦洗和保养，因为我的勤劳和细心，车辆在教学工作中没有出现过任何故障。在今后的工作中，我仍将努力学习业务知识，提高教学质量，敬业爱岗，立足本职工作，为社会和单位的发展做出自己应尽的贡献。

一、思想政治方面作为一名机动车教练员，我深知驾校是道路交通安全的摇篮，每一个教练员都肩负着为社会培养高素质驾驶员的重任。我积极参加驾校组织的政治学习，不断加强思想修养，努力提高自己的政治觉悟和认识水平，坚持与党与政府保持高度一致，将“稳定一切”紧密贯穿于教育教学中。与此同时，我特别注重专业理论知识的不断学习，坚持与时俱进，学习新的道路交通安全法规和驾驶技能，不断提高业务素质，针对工作实际，认真学习车辆管理、交通安全方面的有关知识，增强自己的教学水平。工作过程中，我力求做到：一是严格遵守单位的规章制度，认真履行一个车辆教练员的职责，规范自己的行为，常开展批评与自我批评；二是坚持敬业踏实、勤奋上进的工作作风，勤勤恳恳、任劳任怨、扎实工作，一切均为做好教学工作；三是与同事团结和睦相处，“大事讲原则，小事讲风格”；四是注重工作创新，积极探索新的教学思路和方法；五是保持清正廉洁作风，为人正派，自觉抵制各种不正之风。

二、工作实践方面在过去的一年中，我在校领导的正确领导

下，严格遵守国家政令法规，认真履行校方规章制度，牢固树立“严守规章、安全第一”的观念，全年接待和教授六批共计100余名新学员，未出现一起安全责任事故，也未出现一名不合格学员，取得了良好的教学成果。在实践教学工作中，我本着对每一批、每一位学员“公平、负责、耐心”的原则，因材施教，根据学员各自不同的学习特点，因人而异采取有针对性的教学方法，将自己多年来日积月累的教学经验和方法运用于教学中，取得了良好的教学效果。在教学中，分配给我的每一批学员人数都比较多，学员的差异也比较大，有的掌握快，有的掌握慢，我本着“精心教练，以人为本”的教学宗旨，因材施教，把握每一位学员的思想情绪，了解每位学员的要求特点，扬长避短，调动和引导每位学员的积极性。有一些学员因工作或家庭情况，不能保证充足的学习课时，我放弃许多休息时间，利用午休和下午课后时间单独进行教练，保证了每个学员都能按时进行考试，圆满完成驾驶学习，准时领取驾驶执照。教学过程中，我认真加强对学员的管理，严格驾驶的规章和纪律。

要求学员在道路驾驶过程中，严格遵守道路交规和安全操作规程；场地训练时，提前做好安全操作规程宣解和训练过程中的及时提醒，避免意外的发生。以身作则，言传身教，在传授学员驾驶技术的同时，对学员进行道德教育，使学员形成文明行车，安全礼让的驾驶观。车辆是教学工具，我在工作中爱车护车，带领学员搞好车辆的日常维护和保养工作，保持车容整洁，技术状况良好，并组织学员学习必学科目外还对车辆常见故障的诊断、排除和车辆的例行保养作业进行实践指导。总结一年来的工作业绩，我感觉很欣慰，有自己的辛苦与汗水，有自己的不断努力，但同时也离不开校领导的大力支持和同事们热情帮助，在此我对校领导和给予我许多帮助的同事们致以衷心的感谢。

新年伊始，我将再接再厉，作好一个驾校教练员的本职工作，为我校的发展和再创佳绩不懈努力！

一、重视学习，提高自身业务素质。工作中，我不断学习新的道路交通安全法规和驾驶技能，不断充实自己，认真执行教学计划，理论联系实际，不断研究教学方法，改进教学手段，不仅向学生传授驾驶技能，而且对其进道德教育，使学员形成文明行车，安全礼让的驾驶观。做到了训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作。并在工作中与同事和谐相处，互相学习和促进。爱车护车，经常对车辆进行擦洗和保养，凡是出现的小毛病，我都能及时排除。因为我的勤劳和细心，车辆在教学工作中没有出现过大的故障。作为一名机动车教练员，我深知驾校是道路交通安全的摇篮，每一个教练员都肩负着为社会培养高素质驾驶员的重任。我积极参加驾校组织的政治学习，不断加强思想修养，努力提高自己的政治觉悟和认识水平，坚持与行管部门要求保持一致，将“安全第一”贯穿于教育教学中。

与此同时，我特别注重专业理论知识的不断学习，坚持与时俱进，学习新的道路交通安全法规和驾驶技能，不断提高业务素质，针对工作实际，认真学习车辆管理、交通安全方面的有关知识，增强自己的教学水平。工作过程中，我力求做到严格遵守学校的规章制度，认真履行一个车辆教练员的职责，规范自己的行为，常开展批评与自我批评，坚持敬业踏实、勤奋上进的工作作风，勤勤恳恳、任劳任怨、扎实工作，一切均为做好教学工作，与同事团结和睦相处，“大事讲原则，小事讲风格”，注重工作创新，积极探索新的教学思路和方法，保持清正廉洁作风，为人正派，自觉抵制各种不正之风。在过去的几年中，我在校领导的正确领导下，严格遵守国家政令法规，认真履行校方规章制度，牢固树立“严守规章、安全第一”的观念，未出现教学安全责任事故。在实践教学工作中，我本着对每一批、每一位学员“公平、负责、耐心”的原则，因材施教，根据学员各自不同的学习特点，因人而异采取有针对性的教学方法，将自己多年来日积月累的教学经验和方法运用于教学中，学员考试合格率在90%左右，取得了良好的教学成果。

二、爱岗敬业，以人为本，认真施教。

二是示范讲解，我反复亲身示范正确的操作方式，同时进行讲解；三是让学员亲身体会。让学员自己操作，并在过程中提醒学员注意事项，同时要注意观察，学员有无不正规的操作，及时的给予纠正；四是分批分组进行教学。在教学中，学员人数都比较多，学员的差异也比较大，有的掌握快，有的掌握慢。在训练中我根据学员的掌握快慢，来合理的调整各项目训练时间的长短，也把学员分成快慢组，进行教学，准时领取驾驶执照。

二、强化安全意识，落实安全责任。强化安全意识，落实安全责任是我在教学工作中的首要任务。我积极参加驾校组织的安全学习，认真剖析、深刻反思，并从一件件事件中吸取教训，做到警钟长鸣，从思想上去杜绝由于安全意识淡薄，安全意识匮乏所造成的安全隐患。不断钻研业务水平，力求精益求精的驾驶技能，努力把安全意识和安全驾驶的的思路和技能强化给学员。

教学过程中，我认真加强对学员的管理，严格驾驶的规章和纪律。要求学员在道路驾驶过程中，严格遵守道路交通规则和安全操作规程；场地训练时，提前做好安全操作规程宣传讲解；训练过程中的及时提醒，避免意外的发生。以身作则，言传身教，在传授学员驾驶技术的同时，对学员进行道德教育，使学员形成文明行车，安全礼让的驾驶观。车辆是教学工具，我在工作中爱车护车，带领学员搞好车辆的日常维护和保养工作，保持车容整洁，技术状况良好，并组织学员学习必学科目外还对车辆常见故障的诊断、排除和车辆的例行保养作业进行实践指导。在平时教学中我做到了上路前必须检查车况，确保良好的车况驾驶，由于新学员不能掌握汽车性能，很容易造成操作不当引起的机械磨损或其他突发机械不足，所以我平时做到随时检查车况，及时排除隐患。

在教学工作中，严格控制车速是避免事故的有力措施，学员

对机动车性能了解不够，尤其在路训时对突发事件的预见性和应变上都没有经验，我平时比较注意让学员严格控制车速。在教学中我还特别注意学员是否在按教学要求规范操作。个别学员有一定驾驶基础，但养成了不良的驾驶习惯，比如：起步停车不看后视镜；超车忽略车辆后面情况；出现障碍时一心避让却把车身置于另一个危险等不良的驾驶习惯。

营地教练工作总结篇二

20xx年对自己来说是不平凡的一年，一切都是全新的开始，在新的环境和新同事，新队员共同合作，完成了训练比赛任务，在此新年来临之际，将对过去的一年从政治思想，训练比赛，队员管理方面进行全方位的总结是非常必要的，利于将来年更好的发展。同时也感慨万千。首先要感谢乒管中心领导的关心和支持，感谢女一线教练和王翔教练的支持帮助合作。以下将是我从三个方面进行总结。

能够认真学习党的方针政策，积极参与公益活动，爱岗敬业。遵纪守法，积极参加中心的各项培训。

1、能够认真执行总教练的训练规划和队伍发展的指导思想，抓住重点队员及打法配套、全面提高训练水平，完成全年训练计划和体能测试计划。认真仔细写好训练日记。制订好各期各阶段、周计划、以及重点队员的技战术、身体心理素质分析。

2、积极参加中心训练创新培训讲座及各项目中心的公开课从中受益匪浅，启发了自己训练比赛的创新意识，创新并非大变，而小小的变化能够起到大变样。

（2）在训练对手分组的变化，训练计划时间的变化，多球内容的变化，战术分解练习的变化等等，使训练水平质量提高，增加了灵活性和基本功练得更扎实。符合11分赛制特点

的要求，快速进入状态。

3、训练坚持科学的大运动量训练，把防病防伤放在第一位，能够听取队医、体科所科研人员的建议。全年没有队员因受伤停训停赛，严格管理，严格要求，训练纪律严明。

所带队员在全年共参加了全国比赛获得少年锦标赛，团体冠军主力队员，八杯总决赛团体亚军，单打冠军，全国重点单位团体第四、第五、单打第三、第六；全国南方赛区团体第二、单打第二、第三，省运会单打、双打冠军。沈添添获得健将称号，钱天一、郝一、蔡一铭、陈可、刘天宇一级运动员称号（二级都是）。今后要继续努力，再接再厉，向优秀教练学习先进的训练理念，向一线输送需要的优秀苗子，本年度自评合格。

营地教练工作总结篇三

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。

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。

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。

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。

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。

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xx年的领悟，做好健身教练本职工作，不断向前！

营地教练工作总结篇四

在从来到驾学到现在的时间里，先后参与了培训学员及多次考试，我总结了一年的经验，关键就是要教好学员。为了教好学员，注重个别教育，使其保持相对稳定性，同时激发学员的情感，使学员产生愉快的心境，创造良好的教学气氛。多看对教学有帮助的书籍，不断扩宽知识面，为教学内容注入新的活力。根据学员的时间、教学内容与要求组织好教学活动的各环节，保证好学员每天的学车时间，更好地培养学员的驾驶能力。

这一年来，我努力工作，认真完成应完成和驾校分配的各项任务。在实际工作中总结教学经验，积极思考，改进教学方法，提高学员学习效率，认真观察学员学习中会遇到的没一点错误。做的及时发现，及时纠正，能为学员详细讲解驾驶技能。尽可能的将学员学习过程中的困难降到最低。积极与学员沟通，调动学员学习积极性。使学员在轻松愉悦的环境里学习，调配好时间，让每一位学员都能得到充分的练习时间。在于同事的相处中，我细心学习他人长处，和自己自身相结合，不断探索中使自己的教学水平有所提高，丰富教学生活。

伴随着驾校的发展，我作为驾校的教练员，应更加努力地完成工作。所以；我在实际工作中时时严格要求自己，做到谨小慎微，但也清醒地认识到自己在工作中的不足之处。

作为一名教练员，我深知自己的职能，而我确没能处理好教练员与学员间的关系，面对学员们的盛情邀请，我没能拒绝为驾校造成了不良的社会影响，经过领导的批评教育，使我认识到了错误的严重性。领导的及时纠正，让我端正了自己的态度，认清身为一名教练员不该犯下的错误。

我下定决心，一定认真总结这一年中工作里犯下的错误。在今后工作中，克服不足，改正错误。努力把工作的更好，更好的提高教学能力。

新的一年已为着新的起点。在xx年我再接再厉。一定努力打开一个工作新局面，更好，更努力的工作！

营地教练工作总结篇五

在长达x年的教学培训中，自己先后完成对xxx多名学员的培训和取证，受到了上级领导和学校的肯定，得到了学员的认可和信任，这些成绩的取得，有以下几点感受。

一、我知道驾校是道路交通安全的摇篮，作为一名机动车教练员，我肩负着为社会培养高素质驾驶员的重任。严格遵守驾校的各项规章制度，严格遵守道路交规和安全操作规程。注重理论知识学习，坚持与时俱进，只有认真学习新的道路交通安全法规和驾驶技能，不断充实提高自己。才能在工作中，向学生传授驾驶技能，而且对其进思工想道德教育，使学员形成文明行车，安全礼让行车的驾驶观，只有学员在入校学习之初，牢固树立正确的安全观，才能防止开“英雄车”的学员出现，用身边的事教育学员，用血的教训警醒每一个学习驾驶的人，几年来，通过我培训的学员里，没有发生重大交通违规事故，保证了行车安全，为社会作出了贡献。

中，一直坚持“只有笨拙的教练，没有学不好的学生”，因此，在我和学员的共同努力和配合下，收到了可喜的教学成

果，在学校和学员中形成了很好的口碑。

三、在教学过程中，我认真加强学员管理，严格学员纪律。道路驾驶时，严格遵守道路交通规则及安全操作规程；场地训练时，提前做好安全操作规程的宣讲以及做到及时提醒，避免意外的发生。自己以身作则，言传身教，做到上车是师徒，下车是朋友，生活中也注意时刻关心他们，来学习的学员中，不少是独生子女，长期以来不喜欢动手，在家都要父母帮助，因此，他们的生活自理能力很差，我在学习之外也向他们传授做人的基本常识，学习自己的事自己做，不然今后驾驶车辆外出，遇到问题就不会处理，同样也不是一个合格的学员。在教学中也会遇到熟人、朋友介绍来学习驾驶的学员，我一视同仁，严格要求，严格管理，学习考试中从不马马虎虎，搞“人情教学”保证教学质量，只有让他们真正学习好了，才对得起他们，努力营造良好的学习环境，让学员在轻松友好的环境氛围下学习。

车辆常见故障诊断、排除及车辆例行保养作业的实践指导，时刻保持车辆的良好状态，几年来从来没有发生过因保养不到，造成中断行车教学事故，从而保证了学员学习驾驶车辆的学时，由于自己勤于保养维护，自己用于教学的车辆是学校中使用年限最长的车辆之一。

随着我国汽车工业的高速发展和大量的新技术在汽车领域的大量应用，这也迫使我们从事此项工作的人，要不断掌握车辆驾驶、维护、保养的新理论和新知识。学员中大量的90后开始出现，他们对知识更加要求迫切，如何做好教学改革也是摆在我们面前的新课题，因此在今后的工作中，我仍将努力学习业务知识，提高教学质量，敬业爱岗，立足本职工作，为社会和单位的发展做出自己应尽的贡献。

五、，驾培市场竞争激烈，要想站稳市场，赢得社会与学员的认可，年初，学校完善了教练员管理制度，明确了目标责任，我在教学中，严格遵守国家相关政策，法令法规，按章

操作，坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，从不收受学员的现金与实物，接收学员吃请，从来不会向学员摊派各种款项，自觉抵制各种违纪行为，在保证质量不断提高的同时，努力为学校在社会上树立品牌，不断提升学校的知名度和信誉。x年间换了x个驾校，每一次转教，都是对我个人教授技术和驾驶基础知识的考验；每一次转教，都是因为学校领导对我工作能力的肯定而给了更好的展示平台；每一次转教，都是因为我的教授驾驶技术质量在学员们口碑良好而给我创造的机会、、、、、回想过往，我感谢每一个帮助过我的领导，我也非常珍惜每一位与我有缘的学员们。

营地教练工作总结篇六

成绩的取得，是区教文体局领导对我校田径工作的支持与关心，是学校领导高度重视，是田径训练教练员队伍科学的训练和不计辛劳的付出，是全体运动员克服各种困难、努力训练的结果。

第一，区领导对我校田径工作的重视。从陈局、徐科、陈科专门为我校田径工作而驱车赶来与校领导进行协商，就可见区领导对我校田径工作的重视程度。08年，池老师、徐老师多次到我校进行田径训练指导，池老师还为我校田径教练做了一回生动形象的讲课。可以说，区领导的重视，对我校的田径工作是一种鞭策，更是一种鼓励。这里，还要感谢区教文体局在财力上给予我们一定的训练经费，这是对我们训练工作的肯定和鼓励。

第二，学校领导的高度重视。学校专门成立了体育工作领导小组，由沈校长担任组长，分管副校长主抓体育工作。开学初，学校就紧急部署体育工作，蒋副校长亲自主持了会议。另外，学校加大资金投入，排除万难，逐步完善体育设施建设，化解“巧妇难为无米之炊”的困难。在硬件方面，学校不断创造优越的体育教学及训练条件，所属的4所完小已有3

所建成了标准的200米田径场，预备09年把最后一所学校操场也改建成200米田径场；学校通过校务委员会，积极落实奖励机制，对教练员日常训练、获奖情况等进行物质上的奖励；与各完小签订《田径训练动态协议书》，对田径教练员进行考核等等。

到了寒假、暑假期间，我们的老师把它充分利用起来，除了必要的休息时间，体育教师和学生冒着寒风、顶着烈日坚持训练。

第四，运动员们努力训练。作为一名小学生，他的课务量其实并不是很大，然而，每一次的考试，往往会影响学生的积极性。学校积极做好这方面工作，对各班主任老师、任课老师说明情况。学生也积极克服困难，力求在有限的时间中，既要保持学习成绩，又不能缺席训练。在训练中，有些学生腿酸了、脚腕痛了，但他们仍旧坚持训练。特别是寒暑假，大人在外面也有点吃不消，更何况小小的他们，然而运动员们仍旧坚持着。努力的训练，也终究换来了好的成绩。

回顾一年，我们取得了很好的成绩，然而在成绩背后，我也深深感到了不足。第一，训练器材还没有跟上各项赛事的标准，特别是完小，练背跃式跳高没有垫子、练跨栏没有栏架等等，当然，这些将在明年应该有一个质的飞跃；第二，学校大，对于运动员的选拔还存在这样或那样的问题，村小一些好的运动员很难被发现；第三，田径教练员课务量重，不但要担任一所学校体育工作的负责老师，还要坚持每天的田径训练，有些体育老师还要担任副班主任，中午、晚托还要督班，这些，影响了正常的田径训练工作，给训练带来了一定的困难。第四，低年龄组运动员还不能挑起大梁。这次达标对抗赛，虽说我校9岁组成绩还是不错的，但与王江泾小学相比，还是有一点差距，如何在9岁组运动员身上挖掘，将直接决定明年区团体总分的走向。

任何事情想取得成功，都必须经历磨砺。越磨砺，越光芒。

我相信，只要通过区领导、校领导和体育教师的共同努力，明年我校的田径工作还会再上一个台阶。

营地教练工作总结篇七

时光匆匆从指间溜走，转眼间在海阳霞工作近五年的时间了，在这段时间中，我努力学习让自己适应公司快节奏、高效率的工作环境。在工作中做到“眼勤、手勤、腿勤”，积极去适应，在工作当中磨练意志，增长才干。

1、坚持从小事做起，认真仔细的去做。

2、强化形象，提高自身素质。为做好文员工作，我坚持严格要求自己，注意以身作则，讲奉献、树正气，以诚待人。

3、办公室最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益的关系，发扬吃苦耐劳的精神。

加强学习，努力提高自身素质。

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识用到工作实践当中，丰富阅历，扩展视野，使自己尽快地适应工作并成为优秀的工作者。正视自己的不足并积极补正。

恪尽职守，认真做好本职工作。认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

一是坚持完成领导办公室的卫生清洁和物品管理工作。

一如既往，坚持不懈，除极特殊原因外(时间变更、气候原因)，基本完成了工作任务，尽量做到让领导满意。二是协助主任做好办公室的日常事务、工作。完成领导每天布置的工

作并努力做好，如文件的打印和复印，有关人员的来访。三是档案的管理。完成了档案的整理工作并归档。工作的同时，也发现了自己的不足，如打字速度慢、做事过于拘谨等。

严于律己，不断加强作风建设。严格遵守办公室的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的材料要仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊等。

最后，感谢各位领导能够给我这份工作，使我有机会和大家共同提高，共同进步；感谢每位同事对我工作的热心帮助和细心关照。

虽然我还有很多不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信明天一定会更好！

营地教练工作总结篇八

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。

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。

一月份对20__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，为了提高会员的到场率，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。

- 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員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員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。

营地教练工作总结篇九

悄悄的又过去了半年，蓦然回首半年的点滴工作，心底更多了一份厚重和责任，激发了我在新的年里不断努力和进取的信心，现做一份健身教练半年工作总结。

我在全力经营拳馆、圆满完成公司交付的经营和教学任务的同时，还积极主动的参加各种活动。

在共青团焦作市委举办的“我与焦作共奋进——寻找青春的榜样纪念五四系列活动”中被评为“青春榜样”英模称号。接康戈武老师的通知到广东顺德参加中国武术段位制系列教程陈式太极拳的拍摄工作。我既感到兴奋又感到责任的重大。后又到北京进行教程的修改和演练，务必使新段位技术能够科学、完善。

到香港参加香港陈式太极拳总会成立四周年暨第二届执委就职典礼并连任香港陈式太极拳总会副主席。香港陈式太极拳总会的影响力颇大，在弘扬和普及太极拳方面做了很多的工作。本次连任，使自己能够在今后的工作更好的传播陈氏太极拳，实现“弘扬太极、造福人类”的宏大目标。到云南昆

明参加首届西南地区陈氏太极拳高级培训班任推手班教练。公司以广阔的指导思路，在昆明举办培训班以弘扬太极拳，我作为主教练之一，积极准备，在教学中认真授课，圆满完成授课任务，受到学员的一致好评和赞扬。

为了促进陈氏太极拳在当地更好的发展，扩大拳馆的影响力。倪世清举行开馆三周年的活动，应邀到合肥参加合肥陈氏太极拳馆开馆三周年活动，支持了师兄弟的发展并积极宣传我们的八月份培训班，后倪世清共8人参加了郑州八月培训班。在河南大学参加首期全国武术段位制系列教程培训班并任陈式太极拳班教练。此次的培训聚集了学院派的精英，通过培训使我积累了经验，为下一步对陈式太极拳段位技术的推广普及打下了基础。

和泰州武协主席夏平一起到新加坡参加活动并讲学。为了陈老师拳架为标准的陈氏太极拳，在新加坡的推广、普及起到了推动作用，也奠定了一定基础。参加第十一届国际陈氏太极拳高级培训班任弟子班教练。本届培训班因为陈老师不在国内，不能亲临培训班，所以以陈斌总经理为核心的教练员队伍更应该拿出十倍的努力和汗水把此次培训班办的更好。从结果看本次培训班的举办是成功的。

应法国太极学院的邀请到法国中部、南部等地讲学，收到良好效果。此次法国讲学更多地是针对初学者，让更多的人领略、认识陈氏太极拳。让他们受益于陈氏太极拳，通过个人的努力使陈氏太极拳在法国有了更为广泛的习练基础，为进一步的推广开了个好头。

作为特邀嘉宾应邀参加由国家武术管理中心主办的中国贵州清镇国际太极拳的交流大赛并参加名家表演。陈氏太极拳在贵州的发展是相对薄弱的省市，此次大赛在很大程度上是太极拳在当地发展的良好开端，也为陈氏太极拳在西南地区的推广普及奠定了基础。

通过健身教练半年工作总结回顾20xx上半年，其中有奔波之辛苦、传拳之劳累，亦有收获之甘甜，成功之喜悦。

营地教练工作总结篇十

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。

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。

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。

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。

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。

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！