

综合实践过节教学反思总结(优秀7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

游泳馆工作总结篇一

20xx年是全体教职员工，在运管处正确领导下，学校稳步发展，我校严格按照上级的指导方针与要求，结合当前培训市场的特点，不断加强基础设施建设，强化科学办学，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，提高教练员教学水平，加强了内部管理，使学校各项工作都做到了人性化，高效化和规范化。

目前我校c1教练员45名b2教练员3名桑塔纳教练车40辆c2海马教练车1辆b2教练车1辆，用于桩训的吉普车13辆，共培训c1学员1850名b2学员24名。

今年来培训管理工作有了很大的进步，也逐步走向成熟，管理水平及能力也有了不断提高，年初我们首先对教练员的队伍进行了进行系统的培训，新的教练员上岗以后在老教练员的帮代下，进步很快，水平不断提高，工作热情也空前高涨，他们很快进入了角色，有的人不论是教学成绩，教学态度，教学质量，招生，节油，车辆保护等方面都很突出，他们成绩的取得与培训管理和老教练员的帮代有着直接的关系。

今年教练员经历了两次培训，一是岗位培训，二是驾培科统一组织的新增、移动教练员岗前继续教育培训，学校利用这两次培训，首先对教练员理论知识进行再提高，要求每个教练员统一教学规范，结合每个学员的心理，认真按照教

学大纲的规定教学，严格执行省、市道条及教练员管理办法，对待学员严肃认真、负责、对待不同性格，不同岗位，不同年龄，不同性别的学员，做出不同的教案，促使教练员从简单的教学水平，走向真正的理论与实际教学相统一的高水平的教员。

历年来，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，教练员在教学中，必须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，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项，如有违纪行为，学校将严厉处罚，学校还利用平时和结业考核的机会不是时的找学员交谈，了解教学情况，由于加强了教练员的管理，学校教学质量不断提高，同时社会的评价，与知名度也不断的提高。

首先，加强教练员的安全教育，年初与教练员签定安全责任书要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保100%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安。

游泳馆工作总结篇二

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到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。

游泳馆工作总结篇三

（一）渊博的知识，是教练员决策活动的基石

教练员要顺利实施战略战术方案，就必须了解周围的特定环境，熟知天时、地利、人和等历史背景，弄清问题的关

键和它们之间的相互关系。现代科学技术的迅速发展，对教练员的知识水平提出了越来越高的要求。教练员要具备较高水准的指挥、决策能力，首先要具备一定的科学文化知识，也就是多学科的基础知识。知识面越广，对问题的分析就越透彻，若知识面狭窄，就会影响其视野和综合分析问题的水平。

（二）掌握知识的目的是运用知识是否能够灵活地运用自己所掌握的知识，离不开聪颖的智慧。智慧是运用知识的能力，是教练员在感知、技艺、想象与思维等认识方面的能力，是在掌握知识、运用知识的过程中发展起来的，是教练员决策能力中应具备的又一大要素。

经验是教练员在竞技实践中直接或间接获得的知识，是影响教练员正确决策的重要条件。阅历广、体会深，对问题的判断就会具有较高的准确性，特别是对实践中经常遇到的具有共性的问题，其决策效果更为显著。作为一名优秀的教练员，必须全面掌握了解该项运动的发展方向和规律，掌握各种战术和策略，了解各种战术的优缺点，并能灵活运用各种战术，只有这样，才能取得理想成绩。

作为教练员要知道柔道的竞赛规则，而作为优秀的柔道教练员不仅要熟悉最新的竞赛规则、还要精通规则，而且能充分利用规则。柔道比赛规则规定，比赛中教练员没有利用中场休息及暂停机会的权利，而且最新的柔道竞赛要求中对教练员的临场指挥也有新的要求，要求中指出比赛开始后，只有当裁判员喊出暂停口令时教练员才允许对运动员“支招”，当裁判员的“开始”口令喊出，教练员就要停止指导保持安静。这就要求教练员充分利用规则创造比赛暂停的时机，及时纠正运动员错误的技战术。

情绪的变换直接影响比赛的结果，它可以起积极增力作用，提高比赛能力，也可起消极的减力作用，降低竞争能力。在比赛中由于比赛的性质、规模、环境等因素不同，运动员

的心态也会产生相应的变化。运动员在比赛时，往往会对教练员颜察观色，其心理反应极为敏感，甚至教练员的每一句话、每一个表情都会对引发运动员产生微妙的心理变化，引起他们的情绪变化。在激烈、重大的比赛中，教练员表现出焦虑、激愤的情绪，会削弱运动员的锐气；同样，运动员也会因为教练员的镇定从容而稳定情绪，增强信心。

教练员果断、自制、良好的意志品质是指挥比赛、克服在比赛过程中遇到各种阻碍和困难的基本保证。坚强的意志品质能以自身为表率带领运动员在极端复杂的困难条件下与强有力的对手进行激烈角逐，并获取最终胜利。总之，意志是教练员指挥中的重要心理因素，坚强的意志能使教练员果断指挥运动员技战术在困难条件下得以正常发挥，战胜伤痛、排除干扰、坚定信心，顶逆境而上夺取比赛胜利。

赛前战术布署在很大程度上带有主观预测和推理的成份。所以比赛开始后教练员应根据赛场上的情况及时掌握双方在技战术使用上、心理状态上的实际情况，以便对运动员进行有针对性地指导。

临场应变首先要求教练员要具有高度的洞察力，及时发现对方技战术的改变及判断我方技战术的安排是否合理。在赛场上具有高度的洞察力是建筑在教练员对专业理论知识的掌握及应用能力之上的。所以教练员必须注重平时对专业理论知识的学习。

比赛进行中智慧的较量是使比赛取得胜利的重要因素之一。教练员应善于谋略，在比赛的指挥中一是要从心理上调动运动员的情绪，鼓舞他的士气，二是要在技战术处于顺利时抓住时机夺取胜利，落后时抓住时机反败为胜。以高度的洞察力发现问题后及时做出决策才是临场应变的核心所在。临场战术决策不可能像赛前决策那样有充分考虑的时间，应始终坚持观察与分析同步进行的原则。这时，考验的是教练员各方面的经验知识、逻辑分析能力、推理、应变的综合应

用能力。

为了促使我国柔道运动水平的快速提高，适应现代柔道运动的发展趋势，希望作为教练员的我们不仅要提高对运动员的训练水平，提高在比赛中的指挥艺术，教练员首先需要加强和提高专业素养要求。努力学习专业理论知识，积极参加各种教练员、裁判员学习班提高运用知识的能力，学会控制自己的临场情绪状态；提高在比赛中的应变能力，能够合理的利用规则；使用艺术的、默契的语言及手势对运动员进行临场指导。

游泳馆工作总结篇四

光阴荏苒，不知不觉中xx年就这样悄无声息地溜走了，回首过去一年在俱乐部的这段日子里，有过苦、有过累，也有过欢乐，但最重要的是自己收获了很多。现就俱乐部以下几个方面的工作做个总结：

1、会员招纳

本学期自实行新的会员招纳办法（分批次招纳、定额招纳、按计划招纳）以来，总的情况基本乐观，共招纳会员xx人左右，现共有会员规模xx人左右，其中包括一期、二期和三期会员，补办会员证若干张，会员的资料基本都录入电脑，纸质资料保存完整。

2、会员培训

会员的定期免费培训基本上形成了一定的制度，培训也进入了常态化，大部分会员都知道培训的时间和地点，部分会员也能积极地参加我们的免费培训，能在培训中积极配合教练。除了固定的每周五晚上这个时间段以外，我们也另外安排了灵活的培训时间和教练队伍，也即预约教练机制。部分教练的联系方式已向会员公开，会员可以提前预约教练在固定培

训时间以外的时间实施教学，使得会员能够享受到更多的更灵活的更优质的免费游泳培训机会。至此，培训取得了一定的效果，部分初学者通过接受培训和自己的刻苦努力掌握了基本的游泳技能。培训也得到很多会员的认可，同时也吸引了更多的游泳爱好者加入我们协会，加入俱乐部成为会员。

3、会员管理

会员后期的管理也是俱乐部的工作内容之一，我们现已建成会员qq群3个，分别是2个容纳xx人的普通群和1个能容纳xx人的高级群，每个qq群都设立了专门的管理员。通过会员群，我们能够与会员及时的沟通，也能够了解到会员的所需和所求，同时我们也会在会员群上及时发布游泳馆的开闭馆情况和游泳馆一些临时的营业时间调整。会员群也给大学广大的游泳爱好者提供了一个交流沟通的平台，大家在群里畅所欲言，分享游泳的经验或技巧。

每周五晚上的固定训练成员基本上都能按时出勤按时参加训练，同时在训练中都能够积极地刻苦地训练，个别不能参加训练的成员也都能够及时地请假。各成员的游泳水平也都有很大的进步，现俱乐部7名成员均会游泳，除2名女生只会蛙泳外，其余成员均能至少熟练掌握2种泳姿。

俱乐部除了常规工作和日常训练外，偶尔协助救生组参加游泳馆的值班工作，本学期也承担了石河子大学第三届游泳比赛的部分工作。例如比赛的报名工作、比赛过程中的节目、主持和播音工作。俱乐部在整个比赛前后的表现大家也都有目共睹，也得到了协会的认可。

1、会员制度有待进一步完善，会员的培训质量有待进一步提高，会员的培训应该更加灵活化、合理化、有序化、高效化、人性化，会员培训缺乏科学的教学大纲指导。

2、会员qq群的管理应该更加严格化、规范化，会员群里乱发

广告现象很严重，导致会员对群越来越反感，更多的会员会对群消息实施屏蔽，最后使得我们与会员的沟通受阻。

3、俱乐部成员的游泳技能和教学技能跟不上教学的步伐。

4、会员后期的管理过于松散，没有相应的规章制度来约束会员，导致会员过于放任自流。

5、每周的固定训练时间太短，训练量过少。

1、制定更加完善的`会员制度，包括会员的招纳办法、会员的管理制度、会员的培训制度、会员的约束制度等。

2、每个会员群安排一个专人负责管理，对于乱发广告的人员先给与警告，屡教不改者取消会员资格、没收会员证并移出会员群。

3、为俱乐部订购相应的培训书籍作为培训会员的指导书，制定科学合理地会员培训大纲，加大成员的训练量，请相对专业的教练定期给教练员做相应的培训，定期对成员的成绩进行测量，并与前期的成绩进行对比，对成绩进步较大者给予相应的奖励，对成绩退步的给予一定的处罚。

游泳馆工作总结篇五

总结的写作过程，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。同样的，机动车教练员通过总结，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便改正缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

为了全面贯彻落实国家xxx2号令的精神，进一步加强教练员队伍建设，提升教练员队伍的综合素质，市交委运管处驾协在全市各驾培行业发出开展教练员再教育培训活动的通

知。公交驾校高度重视，在上级主管部门的指导下，学校精心制定培训方案，部门之间通力合作、真抓实干、扎实工作、切实落实培训计划，使教练员再教育培训工作取得了一定的成效。现将工作总结如下：

一、统一思想，提高认识，广泛宣传。

汽车驾驶培训教练员是推动驾驶员素质教育的重要实践者，是普及道路交通安全知识的第一宣传员，也是铸就道路交通安全防线的关键执行者，教练员素质的高低，直接关系到驾驶员培训的质量和道路交通安全。教练员再教育培训，是提高全体在职教练员的整体素质和促进教练员专业化技能提高的有效途径，也是全面实施素质教育的关键。首先，是领导班子成员统一了以上思想认识，同时领会到对教育员再教育培训工作的开展有仅有利于社会，也是提高本企业员工队伍中广泛宣传，动员每位在岗的教练员积极参与学习，不断提高自己的专业知识、技能水平。

二、制定方案、加强领导、确保落实。

我们成立了再教育培训领导小组，由分管理驾驶培训领导主要负责，由驾驶培训部门具体组织实施，并制订了周密的培训方案，分为三个步骤，搞好两个结合，把本次教练员的再教育培训工作，作为进一步提高教练员素质的抓手，作为推动公交驾校培训质量的契机，精心地策划再教育培训方案。三个步骤即：宣传发动、组织实施、考核检查。两个结合即：一是将教练员参与培训的情况与教练员业绩考核相结合，二是将再教育培训工作与日常教学工作，创新教学管理方式、方法相结合。在再教育培训工作中，我们明确了以科学的发展观统领我们的教学工作，主动适应当前的教育改革和发展的需要，坚持面向全体教练员，着眼提高，按需施教，有针对性、科学必、实用性地安排教学计划。

负责组织实施的驾培部为教练员再教育培训作了大量的

工作，清理各分校教练员人数，整理教练员资料、摸清每个教练员的状况。由于我校上半年招收学员达千余人预计6、7、8月份为培训、考试的高峰，不能分期分批参加教练员再教育培训，经向运管处驾培办领导请示，定于9月5日、6日在学校内进行集中培训两天。学校领导做了培训前动员工作，动员会上再次重申外聘教练员培训不合格就辞退，内部教练员培训不合格就待岗再培训考核的制度。我校96名教练员全部参加了再教育培训，两天的培训中我们聘请了有关交通道路方面的专家授课，全面系统地讲解了机动车驾驶培训相关的法律、法规；教练员的职业行为规范、必备的交通安全意识、实用教学心理学、规范化教学、必备的教学技能等知识，使我们的教练员在理论知识的掌握、理解上有一个大的飞跃。

培训期间我们严格落实考核制度，每天打两次考勤，由于宣传工作深入、制度措施到位，整个培训无一迟到、早退、旷课现象发生，教练员们都能认真听讲，做好笔记，课堂纪律较好，一致通过考试，得到培训单位的好评。

三、搞好结合、不走过场、重在实效。

公交驾校领导深刻认识到这次开展教练员进行再教育培训工作，目的是为进一步加强机动车驾驶员培训行业管理，规范机动车驾驶员的管理工作，提高机动车驾驶教练员的遵章守纪意识与执教服务质量、减少违章违纪行为，提高全市持证教练员的交能法规、行业管理法规规定的认识及安全意识等教练员素质和提高教练员正确使用机动车驾驶培训学员ic卡计时设备的能力。通过再教育培训工作的开展将大大促进各驾校员工素质的提高，各驾校培训质量的提高。因此，作为我们驾校在参与此项工作中，一定不能走过场，在整个教育培训活动中有机地将教练员参与培训的情况与教练员业绩考核结合起来，将再教育培训工作与日常教学工作，创新教学管理方式、方法相结合。

1、教练员参与培训的情况与教练员业绩考核结合。使教

教练员在学习培训过程中增加了紧迫感、增加了压力。我校驾驶员年龄普遍偏大，平均年龄40多岁。在教学过程中形成“两高、两低”即：专业技能等级高、文化程度较低，实际操作教学水平高、理论授课水平低。在学习培训期间很多教练员对知识的理解，掌握和答题的方法，叙述感觉很困难，但他们都克服了各种困难如：年级大、视力不好、提笔忘字等较好地完成了学习任务，青山分校教练员邢启增家住武昌，年级大，患有糖尿病、培训期间每天按时到校上课，上课笔记做不过来，中午吃饭时间，找年青的教练员借笔记抄。休息时，教练员们都互相交流、互相传授着知识。教练员再教育培训工作的开展在教练员中掀起了一股学知识、学技能的高潮。

2、将再教育培训工作与日常教学工作，创新教学管理方式、方法相结合。为了配合再教育培训的深入开展，我校结合教学经营的工作实际，在全体教练员中开展了“创最佳经营业绩，争当优秀教练员”竞赛活动，组织和发动各分校员工大战100天，全力抓好安全训练、文明教学、优质培训。各分校按照要求，有计划、有措施、有奖励的制定了各自的教学竞赛方案，真正做到一级抓一级，层层落实，在此次竞赛中涌现出一大批优秀的教练员。中北分校教练队长卢小明不但要管理分校日常训练，自己还亲自带车教练。他在指导学员的过程中从来不发火，初上车学员难免有些动作不协调，从来不嫌麻烦，一遍又一遍地耐心指导，每到考试时，卢队长要为学员安排临考前的强化训练，吃下颗定心丸，考试很容易过关，卢队长还在方法上融入应试注意，应考要点，像卢队长这样“以技教人，以技服人”的优秀师傅实在难得。青山分校雷祥华师傅从教20多年，经验丰富、态度和蔼、教学方法多样化。在训练中，他对初学者总是不厌其烦地一遍遍讲解，手把手地教，直到弄懂为止，从来不对学员发火，更没有粗脏话，在工作上他宁可自己辛苦一点，早来晚规，带病也要完成学校安排给他的所有任务，对学员赠送的礼物他都婉言谢绝，更没有索要事情发生，雷师傅为人和敬业精神难能可贵，令人敬佩，他用自己的实际行动兑现了“善待

学员”的诺言，也为我校树立了良好的形象。像这样的优秀教练还有岱山分校汪继明、古田分校肖诗新、杨家金等，他们爱岗敬业，从不计个人得失的精神，值香每一个人向他们学习。这次竞赛活动充分调动广大教练员的工作积极性，教练员之间互教互学已蔚然成风，教学培训质量上了新台阶。

此次教练员再教育增训活动的开展强有力的推进了我校员工培训工作的开展，提高了员工的整体素质，促进教学管理、教学质量上了一个新的台阶。可以说我们通过教练员再教育培训活动的开展取得了实效。在今后的教学管理过程中公交驾校将继续组织多样化的学习、培训活动，全面提高教练员的整体素质，努力推动教练员再教育培训工作走向规范化、制度化和科学化，为教育培训中心和谐、稳定、可持续发展打下坚实的基础。

游泳馆工作总结篇六

在我升上高中之前，一直以为要到大学，才能体会到社团对于学生的意义与重要性所以在高一的时候，就也没有考虑太多，随便选个好混的社团。

昂首跨步，已经高二了，学校开放可以重新选择社团，我老实说，要开放更改时，一开端并没有主见去选择哪一个社团，毕竟已经在旧有的社团倦怠了，想要换换口味，却又非常盲从，糊里糊涂得就被写上游泳社的报名单上，尽管意愿不是说很高，但是再我心灵深处，我是对游泳非常有兴趣的，也是我在高一很注意的社团，不过对于这个环境而言，我不避讳的说，游泳社是只能活在炎炎夏日的冷门社团，简直遭透了。

即使添加了，就要做好，有种莫名的使命感，我认为我有责任把社团摆脱冷门的恶名。尽管我只是小小的社员，我只扮演属于我的角色，只不过一个没有职位的小角色，发言是不会被重视的；我很幸运争取到了一个，新设立的干部，既然

当上了干部，就要对社团的负责，每次社团开会，我总是提出一连串的问题和自己的想法，解决社团面临的难题，我想做好我自己的角色，不管别人怎么看待。我只是想尽心尽力的做好我的下一步。

身为活动长，每次上社课，我都非常认真听去教练所教导的每一个步骤、每一个技巧，我想既然是游泳社，就要打游泳的底子扎好，避免别人的闲话；我很认真的去做每一个动作，抑或者每一项活动，我付出我能尽的力量，来帮助社长、副社长一起带领游泳社。

在社课与课业之余，我们办了许多活动，譬如：迎新送旧的烤肉会、跨年火锅聚餐、校内游泳比赛、以及参加县长杯的游泳比赛，相较于别的社团我们是很认真在做的了！至此，我吸收了不少经验。在我人生的路上，有这个机会磨练我领导技巧。

现在，已经要卸任、交接了，我很感谢我们的教练，在每一次的社课很认真很和善的指导我们，还有要感谢很提拔我的社长，每次讨论他都很重视我的发言，也很相信我的能力，很多重要的是都是让我去去处理，我觉得相当的成气候感还有其他干部大家辛苦了。我对游泳社的态度已经颠覆了，不在只是冷门的社团，希望在读这篇心得的你有助要到我们的努力，因为我们这届的努力已经是众所皆知的认真社团我很期待下一届的学弟学妹们能够把游泳社代得更好，转变为热门社团，能在社团评鉴上相较于我们，得到更高的成就。

曾经我觉得游泳社是只要会游泳的人带领就够了，但是我领悟到身为游泳社的一员不管会不会游泳，只要喜欢游泳，每一个人都可以为社团贡献心力，就只需要喜欢游泳这件事。

游泳馆工作总结篇七

由于小宝宝们年龄幼小，建议宝爸宝妈们给宝宝们穿上游泳

防水纸尿裤。不要怕麻烦，具体有以下几点好处。

1，能够很好的保护宝宝们的隐私部位，防止游泳或者游戏互动中被其他小朋友踢到或者碰到。

2，由于小宝宝们年龄幼小，大小便不能够完全自理。纸尿裤也会起到保护水池水质，公共卫生的问题，因为水池的水质问题是要大家来维护的。

3，通过穿游泳设备，让宝宝们养成一个良好的穿戴习惯。

我们可以通过淋水测试来训练宝贝的闭气反射状态和自我保护意识，第一次淋水测试时宝贝会有以下三种反应。

第一种：淋水后表现的非常开心，比较亲近水

第二种：淋水后没有给出积极的回应，需要教练以及家长多多鼓励

这三种状态都属于正常的，如果是第三种状态的话宝爸宝妈们也不需要过于担心，就需要陪同的家长以及教练给予适当的安抚鼓励宝贝们让他们慢慢适应，增强他们的意志力和克服内心的恐惧心理，以及战胜困难的信心，平时建议多带宝宝进行户外活动，减少对于陌生环境的谨慎感！

对于游泳馆的选择个人建议要注意以下几点。

1. 游泳课程，目前市面上比较常见的分为四种儿童游泳课程：中国蛙泳（适合六岁以上儿童）、澳洲潜泳（这个就比较多，几乎所有的儿童游泳馆都有这个）、英国亲子游（这个主要是增加亲子关系的，在水中宝宝缺乏安全感，父母陪同在身边促进宝宝对父母的依赖感）、美国水安全（教练一对一进行教学，没有父母陪同，增加宝宝的自主能力，除却游泳带来的自信以外，可以增强宝宝的独立意识）

2. 教练的专业程度（是否是专业从事儿童教育的，因为成人游泳和儿童游泳完全是两个概念）教具是否会随时更新更加新颖。

3. 水环境（成人游泳对于水质的要求比较低，但是宝宝的肌肤比较敏感，对于水质要求干净、清澈、达到直饮水的标准最好）

4. 最好要有游泳馆的一个预约系统，家长导流机制清晰，避免“高峰期”秩序混乱，各自忙乱，无暇顾及泳池内宝贝的安全状态更安全 秩序感更强。

花漾宝贝水安全运动中心，专业从事0—12岁婴幼儿防溺水教育

引进美国水安全课程，遵循中国孩子的骨骼肌肉发育规律，真正做到科学引导婴幼儿游泳

让孩子掌握防溺水求生技能的同时，具备更多优秀的品质与品格！

地址：河南省新乡市红旗区

游泳馆工作总结篇八

1. 负责游泳池安全工作，提前做好潜在危险的排除工作；

5. 为确保安全，严禁米以下儿童独自入池游泳；

7. 如发生意外事件，应及时果断处理，并报告主管、医院等，进行果断的救治；

8. 对违反规定或工作不认真、擅离工作岗位的人员，根据情节轻重严肃处理，情节严重开除及负法律责任。

游泳馆工作总结篇九

1、值班人员应准时到位，做到不迟到、不早退、坚守岗位。保持高度警惕，发现形迹可疑的人，必须查询清楚，并将情况记录在案，以便备查。

2、值班人员到岗后，必须先巡查一遍，发现问题，及时处理，并做好记录。

3、值班人员不得无故缺席，如遇特殊情况不能到位者，必须先找好代班人员，经馆长同意后，方可代班。

四、节假日必须服从场部统一安排值班任务(无条件服从)。

5、如擅离职守，发生事故或案件，要进行追究。严重失职者，要加重处罚或追究刑事职任。

更衣室工作人员岗位职责

1、遵守游泳馆各项规章制度，坚守原则，按章办事。

2、严守劳动纪律，提早十五分钟上班，做好相关工作。

3、工作时不会客、不串岗、不擅离职守，全心全意为来馆游客者服务，礼貌待人。

4、爱护和管理好更衣室内的各种设施，提高警惕，防止发生丢失物品现象和撬锁等，拾到物品要及时交到有关部门。

5、更衣室服务工作人员不随意对游泳者进行贵重物品的寄存。

保洁管理制度

1. 确定项目主任(组长负责人)，根据选拔的现场工人(保洁人

员)进行与现场相关的操作技能和工作要求的培训，并根据培训结果进行选拔。

2、将保洁任务分解细化、按需要划分若干个岗位，根据岗位任务的工作量与目标要求合理配置岗位人员。

3、按保洁标准和工作要求对场地保洁进行定期、不定期的检查和监督，及时指出和纠正场地保洁中的问题。对检查情况要有记录、有处理、有通报，使场地保洁计划稳步运行。

4、提出场地保洁过程中疑难问题的解决方案，制定场地保洁中的突发事件的预案。

救生员工作守则

1、认真严格执行救生员值岗要求：认真、细致、友好、及时地为游泳者服务

2. 遵守纪律，严格遵守岗位，绝对服从救生组长的领导。统一安排，调度，配合救生工作：

3、在游泳开场前，充分准备好后上岗，清场后或交接岗后离岗：

4、值岗时，不接电话，不会亲友，集中精力，不擅自离岗。严禁携带任何与值岗无关的物品。

5、见“溺”勇为。不怕脏、不怕累、不推御、不拖延、不随意终止抢救。