

2023年瑜伽馆活动策划方案大纲(汇总5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

瑜伽馆活动策划方案大纲篇一

甲方：于小鱼瑜伽公司 乙方：陈芳

经甲乙双方友好协商，在平等互利的原则下，就合作公开办于小鱼公司事宜，达成如下协议：

一、乙方提供现有的除二层舞蹈班教室和一层冰淇淋摊位外的所有经营场地，作为甲方瑜伽培训场地。

二、舞蹈班在本期教学结束后，不再招收新学员，二层教室在此之后并入公司用地。一层冰淇淋摊位在三个月到期后也并入公司用地。

三、甲方使用乙方所提供的场地作为瑜伽培训基地，在该场地内的所得的纯利润以人民币收记，二层舞蹈班结束前每年以25%的纯利润支付于乙方作为场地费用，舞蹈班结束后每年支付30%纯利润。

四、甲方在乙方所提供的场地外的收益与乙方无关。

五、甲方或乙方如有一方违背本协议内容，须向另一方缴纳两倍于违约前在该场地内所获收益的违约金。

六、本协议自甲方公司成立之日起施行，一方违约则协议终

止。

甲方代表

乙方代表

于小鱼

陈芳

签字： 甲方：

乙方：

217年5月1日

瑜伽馆活动策划方案大纲篇二

夏天烈日炎炎，天气干燥，大多数同学出现食欲不振，睡眠不好，抵抗力差，情绪焦躁等现象。夏天练习瑜伽具有排毒换肤的作用。在这个季节人体气血比较畅通，练习起来不但轻松很多，充分舒展后的身体也会变得更加畅快、舒适。尤其对很多年纪大的长者，所患关节炎往往是冬天严重、夏天缓解，更应抓住这个机会练习瑜伽，针对受损的关节做一些辅助性的锻炼，有助于体内寒气瘀血和积湿排出体外。不过，在这个闷热得让人心烦意乱的季节练瑜伽，最大的好处还是让烦躁的心情平复下来。改善睡眠质量，提高食欲，增强抵抗力。

众所周知，练习瑜伽，有令身心畅通、提升或恢复元气，达到头脑冷静、情绪稳定的作用。当人变得健康，心灵变得更豁达、更坚强了，自然更能面对生活上种种无形的压力和挫折；其提神醒脑的调息法为脑部提供更多氧气，令整个精神状态变得平静和积极。此外，洁净身心的瑜珈法有极大的放松及静心作用，予人一种既松弛又平和的感觉。当我们将这份感觉

伸延到日常生活里，人际关系便会变得和谐，我们也能对周遭的一切更宽容、更自在。当然，长期练习瑜伽可预防百病，尤其是糖尿病、高血压、饮食失衡等慢性疾病。当我们明白生理、心理和精神三方面的健康并不能分割处理时，自然会对整体生命有更透彻的了解。瑜伽的最终目的，是拓宽个人意识，令我们更了解当下生命的意义和价值。

与瑜伽有个约会——百人瑜伽活动

20xx年x月x日下午

有鸣潭前(半圆平台)

瑜伽协会全体会员及全校范围对瑜伽有兴趣的同学们（会外同学提前报名，然后组织训练）

瑜伽协会，大学生联合会相关部门，校团委三组织一起宣传召集学员，召集完由瑜伽协会组织训练，活动当天瑜伽协会会员带领完成展示。团委老师提前与保卫处老师联系，做好当天的安全保卫工作。

1) 夏季练瑜伽注意事项：

2) 练习者不能在过饥或过饱的状态下练习；

5) 练习过程中若感到胸闷、心慌、气短、头痛等不适状况，

应马上停止练习，经休息不能自行缓解或症状严重者应及时就医；

6) 运动后，人体因体液流失或高温环境也许会造成短暂性的大脑缺氧，避免马上洗冷水澡、吹空调或喝冷饮，经过短暂休息和补充水分后方可洗热水澡；切忌运动后为图一时之快而马上“叹空调”或对着空调出风口直吹。

瑜伽馆活动策划方案大纲篇三

为了丰富学校老师的课余文化生活，营造健康的企业文化氛围，突出校园的亮点，现筹建瑜伽兴趣小组，具体活动、奖励方案如下： 一、活动时间：

每周二、周四中午12：00—13：00为兴趣小组活动时间。二、活动地点：

实训室一楼

三、活动负责人及成员（25人）： 四、活动用品：

瑜伽垫（40元/张/人）、瑜伽服（自备，可用宽松衣服）五、活动要求：

（1）各成员必须按活动课表安排，提前换好衣服，准时到达活动地点。成员因事不能上课者应提前跟教师请假，教师因事不能任课者应提前一天通知成员。

（2）每次活动要有目标、有记载；活动结束后要有总结或成果。六、评优办法：活动将评选出三名“优秀瑜伽学员”和一名“优秀瑜伽教师”，具体评选方法如下： 1、“优秀瑜伽教师”评选要求：

（1）遵守上课时间，不迟到不早退，严格要求学生遵守课堂纪律。认真填写《学员情况一览表》，将每堂课各学员的出勤、课堂表现及学习任务完成度记录并予以评分。

（2）明确上课目的，根据学员实际情况合理挑选授课内容，每月初制定《授课课程表》，规定每节课的教学目的，并按要求完成教学任务。

（3）不随意调课和取消课程。如遇特殊情况必须调课或取消

课程时，应按提前一天通知学员，所缺课程事后应按时补上。

(4) 活跃课堂氛围，突出上课重点，做到讲有重点，练有目的，精讲多练。

(5) 上课满意度达到90%以上，同时如果能培养一名瑜伽教师为佳。

2、“优秀瑜伽学员”评选要求：

(1) 严格遵守上课时间，无缺勤、无迟到的记录。

(2) 能按质按量完成任课老师布置的课堂任务，课后自觉加强复习。

(3) 任课老师评分排名在前五名之内，由学员投票评选得出。

3、奖励措施：

瑜伽垫： 25张*40元=1000元 奖品核算 = 600元

练习瑜伽注意事项：

1. 练习前十分钟进入练习场地，练习时保持空腹，之前半小时不要喝水；练习半小时后方可进食。

2. 手术后半年和女性生理期不宜练高难度动作；3. 以赤脚为好，穿着宽松、舒适、棉质最好。以便身体能自由活动；如果感觉太凉可以选择穿一双保暖袜。

4. 如果在保持某一姿势时，感到体力不支或发生痉挛，应立即收功，加以按摩；5. 做练习时，睁着眼闭着眼都可以，把注意力集中在体内所产生的感觉上；6. 可能的话，排除大小便，减轻负担；7. 量力而行，不可逞强，动作缓慢，不可骤然用力，不要刻意追求“标准”。当你伸展到自己能承受的最大程度时，就是做正确了。暖身很重要。不要一开始就做高难度的动作，

以免造成运动伤害。

8. 练习时不要大笑或说话，要专注地呼吸。保持有规律、较深沉的呼吸，这有助身体放松。

备注：因为大家是以兴趣为主，都没有基础，所以我们练习的时候是以循序渐进的原则进行练习。大家先要锻炼好自己的韧带后，我们才能逐渐加大难度。

瑜伽馆活动策划方案大纲篇四

吴雷

本学期我担任学校的瑜伽兴趣小组的训练。瑜伽是学校艺术教育的一个重要组成部分，通过感人肺腑的音乐、富有诗意的构思、优美矫健的造型，形象逼真的道具，使学生从中扩大视野、增长知识、陶冶情操、活跃身心、锻炼意志、增强才干，从而造就人才。现将一学期的工作总结如下：

课外活动是我校的一面旗帜，对于这方面受益的学生可以说一生受益。根据学校的安排每周五的下午进行训练。

一、丰富了学生认知经验，激发学习愿望。

兴趣是学习的动力。在瑜伽舞蹈训练中，首先结合认知内容向学生介绍有关瑜伽的知识，帮助学生了解瑜伽常识，增强他们的感性知识。其次带领同学们观看少儿、成人的瑜伽录像，了解瑜伽的动作特点，丰富瑜伽语汇。在观看过程中，学生往往会情不自禁地模仿练习，教师及时鼓励、支持，从而激发学生学习的愿望。

二、学习基本瑜伽动作，引导学生按规律组合，发展学生的创造性。

瑜伽课堂上，首先，我对学生进行瑜伽基本功的训练，如：入境练习、身体各部位活动热身练习、呼吸，冥想放松等。接着，我对学生进行了身体的力量及柔韧训练。经过学习，我排练了节目《感恩》等。

三、为了迎接学校六一儿童节的到来，校瑜伽队花费了大量的时间，认真编排了许多不同风格的舞蹈，并在此次活动中获得了满意的成果，为校园瑜伽队奠定了良好的基础，也给自己和学生树立了很大的信心。

可以说通过瑜伽训练能使学生增强体质，改进动作协调性，提高动作的韵律感、节奏感，增强模仿能力，培养正确的基本姿态。在情感方面，瑜伽对学生适应团体活动、遵守纪律都有帮助，对学生个人的言行举止、表情达意，也有助益。希望在今后的瑜伽教学中，我能探索出更多的经验，将瑜伽兴趣小组的教学送上一个新的台阶。

2014.7.10

瑜伽馆活动策划方案大纲篇五

店长培训前言：

店长培训背景：

做为连锁店的经营者和管理者，经营层面解决哪些问题，管理方面解决哪些问题，这是门店经理每天面对而难得要领的问题；做为现代连锁店的店经理如何避免非职业化的思考、分析与行动，导致经营与管理中的角色错位。在资源与模式稳定的情况下，it店长决定一个门店的兴衰成败，连锁店长培训是中国连锁企业管理者训练的最重点。店长培训对象：

全国各类型it企业的店长、店经理、卖场主管、导购、促销及储备干部、从事培训和人力资源的相关人员，单位负责人和

有志于卖场管理的人员。店长培训的关键：

店长是至关重要的人才，一家连锁店成功与否，很大程度上取决于店长的管理能力。他是政策方针的传达者，也是教育部下的指导者；他是营业活动的管理者，也是营业资产的保全者；他是商业情报的收集者，也是做活动的工作者；他是问题纠纷的调解者，他是全店的代表，他是店长！店长培训开篇暖场：

培训对象： 新任店长、正副店长、门店经理、主管、主任，督导、导购、促销及储备干部 培训方式：

互动讲授/小组讨论/提问交流/案例分析/故事寓言/体验游戏角色模拟/实战演练/心理辅导/录像分享/小组竞赛/汇报演出
金牌店长培训模式： 1、心态+行动 2、知道+做到 3、培训+绩效 4、团队+个性 课程收益：

1、牢记开店的目的：“盈利才是硬道理”！2、明确店长的角色定位，服务意识及系统管理能力！3、掌握高效率门店领导与管理的方法，迅速提升员工效率！4、树立品牌在门店落地生根信念，学会品牌宣传与塑造的有效方法！

5、掌握门店日常运营管理七大核心“武器”，确保门店业绩的持续成长！

6、学习有效激励与管理员工和新员工辅导的技巧，迅速提升店长领导才能！

7、加强vip客户管理，用优质服务塑造品牌；赢得忠诚顾客，确保门店持续经营！ 培训背景：

店长是店铺经营中的核心人物，店长的工作能力直接决定着店铺的赢利水平。在琳琅满目的大小店铺中，要让你的店铺位居高位，先要从提升你的实际工作能力入手，这是旺铺赢

利的要诀!近年来，零售终端是短兵相接、刺刀见红的主战场，而店长则是现场指挥官。

店长在店铺的运营中起着中流砥柱的作用，不仅要具有高超的销售服务技巧，更要成为经营管理高手。谭老师将中国传统的“师傅带徒弟”及美国最新的“企业教练技术”有效结合，并使之科学化、系统化，形成“我做你看、你做我看、你教人做”简洁实用的固定模式. 专卖店店长职责：

商场门店店长具有店面人事管理权力，可以有权参与店面营业人员的招聘、录用的初选；根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见；对员工的日常工作表现进行检查和评定并且给予相应奖励和处罚；对店内的突发事件进行裁决。2、日常管理。店长卫生管理是最容易被轻视的一项工作内容，但站在维护专卖店形象、树立良好品牌的高度看，就成为店长日常管理中必不可少的一项职责。3、商品管理。

包括商品的分类管理、价格管理、储存管理、配送管理、保值管理、破损管理和跟进管理。4、促销管理。

店长要掌握促销的操作流程，明白如何组织管理促销活动。5、运营督导。

店长在日常工作过程中，要发现并改善专卖店各项工作的不足。培训大纲：

分享：店长每天开门7件事 分享：店长的18张通病画像

九、门店运营管控“四把钢刀” 1、晨会 2、计划 3、数据 4、培训

3、分派工作与教导办法 （1）分派工作三原则 （2）店长ojt 教导四步曲

4、督导所需具备之知识及资格要求 5、连锁运作的灵魂——
督导

4、督导访店技巧及指导方法 5、门店督导检核

三、督导必备管理知识与技巧（案例辅导）1、店面行销与管理知识 2、领导统御与沟通能力 3、门市经营分析与数据管理 4、对部属教育训练的方法 第八部分：金牌店长培训总结
店长销售培训 店长销售培训背景：好的销售营业员吸引顾客，差的销售营业员撵走客户，在市场竞争非常激励的今天，产品的差距越来越小，但人的差距越来越大，没有什么比提高销售营业员的专业水平，让店面更快地提高效益！店长销售培训目的：

2、语言

3、行动 4、产品介绍 5、收银送客 6、礼貌道别

商品陈列的方法和要求

第3部分、连锁店铺的商品管理 连锁店铺商品采购 连锁店铺的
存货管理

第5部分、连锁店铺的专柜管理 专柜的选择与引进 专柜的管
理内容

第6部分、连锁店铺的顾客服务 顾客服务概述 顾客投诉处理
顾客服务质量评价

第7部分、连锁店铺的防损管理与安全管理 店铺损耗产生的
原因 店铺损耗的预防

防盗性的卖场布局与商品陈列 店铺的安全管理