

教练工作目标和计划(优秀10篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

教练工作目标和计划篇一

1、运动有“度”。经常运动有助于防止或控制高血压。每天进行中等强度有氧运动（如快走等）30分钟就能使血压指数下降5—15个毫米汞柱。运动降压应循序渐进，强度逐渐加大。

2、做好热身和整理运动。美国心脏协会表示，高血压患者运动时，应注意运动前热身和运动后的整理。这些运动有助心率逐渐提高或降低。原地踏步或跑步机步行10分钟就是不错的选择。

3、戴个心率表。心率表有助于快速显示心率变化情况，比手动数脉搏更便捷准确。最好问清医生自己的最佳运动心率范围。

4、开始运动宜慢。对于从来不运动的人，开始运动时一定要“慢”，防止意外受伤。比如，可以从10—15分钟自己喜爱的运动（户外散步或跑步机运动）开始。随着身体状况的改善，可以增加运动时间及强度，直到达到每天运动30分钟的目标。

5、了解运动安全事项。高血压患者无论进行何种运动，都应注意运动强度的上限。一旦感觉头晕或者胸口、手臂、喉咙不适，应立即停止。另外，天气炎热或潮湿时，运动应减速，或者改在空调房间运动。

6、在运动中找回乐趣。别把运动想得太苦，选择喜爱的运动

项目。日常家务、养花种菜、擦窗、步行或骑自行车都是有益心脏的运动。开车族将车停得远一些，乘公交者提前几站下车，都是不错的选择。

7、试试“迷你运动”。忙碌的一天中，可以分散进行多次的10分钟短时“迷你运动”。比如，原地跳跃、健美操或用拖地10分钟等。三个分散的10分钟锻炼的效果等于连续锻炼30分钟，可以使心脏更健康，血压更*稳。

8、肥胖者适合的运动。体重减轻公斤即可让很多体重超标者降低血压。哑铃、杠铃、举重机、仰卧起坐等多种运动都可增强耐力，有助于减少体内脂肪、增加肌肉群和促进新陈代谢。如果不喜欢耐力运动，不妨选择游泳。游泳30分钟可以降低体内肾上腺素水*，从而缓解血管压力、降低心率及血压。

1、运动量不宜过大。冬季锻炼对人体的热能消耗大，容易疲劳。运动时的时间和强度以人自感疲劳为第一原则，过于疲劳，人的抵抗力下降，不仅不能运动强身，反而会让病原菌乘虚而入，得不偿失。

运动量究竟应该是多少，可以根据自我感觉判断，经过锻炼后，全身舒畅、精神愉快、体力充沛、睡眠良好，说明运动量掌握得比较适当；如果锻炼后感到十分疲劳，甚至在休息一夜后仍有疲劳感，并有头晕、心慌、恶心、食欲不振、四肢无力、睡眠不佳等症状，就说明运动量过大。

2、热身时间要长。冬季运动前的热身活动一定要做得充分到位，否则很可能因为温度低，人体肌肉伸展性降低，关节比较僵硬，而造成肌肉拉伤和关节扭伤等情况。一般情况下，运动前的热身活动在5分钟左右，但冬天应多花一倍的时间做热身，最好达到10~15分钟。热身时最好先做动态拉伸，然后做一定强度的快走或慢跑等，直到微微出汗、毛孔张开为止。

3、衣服不能过紧或过厚，不要戴口罩。冬季锻炼穿着衣物要

轻软，不能过紧，开始可以多穿一些，热身到身体发热并开始出汗时，再脱去多余的衣服。需要特别提醒的是，冬季跑步不要戴口罩，因为多数口罩不够透气，跑步时空气循环聚集在口罩内，不但新鲜氧气不足，反而会吸入过多废弃的二氧化碳，使人头晕、气短。如果怕冷空气，可以用三角巾挡风保暖。

4、最好不用嘴呼吸。天冷时锻炼应该主要用鼻子呼吸，不要张大嘴巴。因为鼻黏膜的血管丰富，腔道弯曲，对吸入的冷空气有加温和湿润的作用，可以避免冷空气直接刺激咽喉而引起呼吸道感染、喉痛和咳嗽等。

如运动量大，只用鼻吸不能满足供氧时，那就得借助于口来帮助呼吸。一般情况下，口张开，上齿轻触下唇，舌微舔上颚，让冷空气经牙缝进入，经舌头阻挡吸进，就不会严重刺激呼吸道。

教练工作目标和计划篇二

根据潍交战文件精神及我局“十二·五”交通战备工作要点，结合我区交通工作实际，制定交通战备专业保障队伍训练计划如下：

为切实加强对我局交通战备工作的领导，根据工作需要，调整充实局交通战备领导小组如下：

根据上级文件要求及我局交通战备工作对应急保障人员所需，确定局交通战备应急保障大队由三个中队组成，董新政任一中队中队长，李运涛任二中队中队长，徐春收任三中队中队长。各中队人员组成情况见附表2。

在市交战办具体指导下，积极与区人武部协调，具体抓好应急保障队伍训练计划的拟定及实施。

4、积极储备专业保障队伍预备队，确保专业保障队伍总人数不断增长，并做好新老交替；

5、加强与相关部门的信息交流，及时准确地报送相关信息及材料。

教练工作目标和计划篇三

不知不觉间，来到驾校已经有一年了，在工作中经历了很多*甜苦辣，挫折与失败，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一些成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结。

在从来到驾学到现在的的时间里，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*，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*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*。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。

二、工作中的不足。

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*。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。

三、今后的努力方向。

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！

教练工作目标和计划篇四

2018驾校教练工作计划一

担任驾校教练员工作关键就是要掌握整套驾校教练员规章制度，确保在工作当中不出现重大的违规违章责任事故。因此，在年初制定驾校教练员工作计划，意义重大。

驾校教练员工作牵涉汽车驾驶方方面面，需要注意的、掌握的、运用的知识非常得多。广大驾校教练员需要怀着一个乐观、积极、开明的工作态度从事这项工作。思想上也认清驾校教练员对于学员今后在汽车驾驶环境当中受到影响，认清责任划分，准确开始相关驾校教练工作。

1，工作学习。本单位在20xx年开展规模定期的驾校教练员工作培训，就20xx年新工作提出的几点新要求都会培训会上一一说明。驾校教练员要认真参加培训工作会议，积极学习，并在工作当中切实落实相关工作。

2，日常工作。组织进行相关学员的报名、实训、考试工作，在工作当中遵守各环节规章制度。

3，情况汇报。每个月列罗当月工作当中出现的情况，撰写月工作报告上交所在单位部门。

1，工作作风要求。驾校教练员必须清醒地认识自身工作的重要意义，在与学员接触实训过程当中应该切实保持清廉工作作风。

2，工作实务要求。驾校教练员工作当中必须按照单位教学安排，切实落实每一项教学任务到具体工作当中，确保学员能够全面学习汽车驾驶。

3，考勤要求。驾校教练员工作实行单位统一考勤制度，有事缺席工作须事先请假。请假方式原则上当以单位请假专用纸张，特殊情况可以使用电话方式请假。

教练工作目标和计划篇五

球队将以全民健身纲要为宗旨，用心开展好训练与比赛工作，以抓实效，促团结为核心，进一步提高队员的身体素质，运动水*，逐步构成我们篮球队的打法与特色，使球队的整体战斗力得到充分的加强。为10月份区篮球赛打下良好基础。

1个人训练目标：努力提高篮球的各项基本技术，加强得分手段，明确球队的打法，掌握自己场上位置的要点。

2球队训练目标：球队将以防守反击打快攻的战术为核心训练

资料，要熟练掌握联防的技术要点，并能够了解半场盯人及全场紧逼的战术打法，同时要进一步提高队员的理论水*，了解裁判规则，从而丰富我们的场上经验。

1) 步伐

- 1、交叉步：左右脚前后交叉，用于攻击接应或是防守之用。
- 2、滑轮步：以左脚或是右脚带动另一脚作滑行地板之移动，是防守步伐基础训练。
- 3、前进后退步伐：向前快速冲刺，在中场时改变步伐向后退前进，注意要求球员务必提起后脚根，避免向后摔倒。
- 4、前后移动步伐：在低位与45度之间作前之后回移动防守，务必趋前举手，3趟之后，由低位沿低线向另一边45度作趋前压迫防守，再沿三分线下端线。
- 5、后退防守步：以后退步伐做出「之」字型防守动作。
- 6、摆脱向前接应步伐：以「之」字型向前摆脱伸手做出接应动作。
- 7、后转身步伐：以「之」字型前进作转身伸手要球接应动作。
- 8、切断步伐：两人一组，一人切入、一人做出「撞墙」接触防守，这种切断以双手护胸阻断对手顺利移动接应。

2) 传接球及持球训练

- 1、应对面200对传：4人一组作胸前、弹地、、传球。
- 2、跨下8字型绕球：分成两排，由跨下到腰部、头部绕球。
- 3、大风吹传球：4人一组以半场或是全场作移动式接应。

- 4、四角传球：分成四组作四角移动传接球。
- 5、四方位传球：以四角方式做四方位传球。
- 6、应对面传接球：以各式传球为主。
- 7、行进间背后、低手、单手传球：两人一组行进间传球。
- 8、对墙传球：以高度120公分对墙传接球。
- 9、打板长传：以双手长传前场或是单手长传前场。
- 10、五点切传：训练球员切传战术。
- 11、中锋接应传球：由5位球员以□m□字型两球相互传给中锋策应。
- 12、半场或全场不运球进攻：务必以传球及移动接应进攻。

3) 上篮训练

- 1、全场8字型传球上篮。
- 2、车轮式上篮。
- 3、全场7*5*3上篮。
- 4、三线上篮。
- 5、全场长传罚球线接应上篮。
- 6、二人一组上篮。
- 7、三人一组上篮。

8、直线运球上篮。

9、半场三角上篮。

4) 运球训练

1、全场障碍物运球。

2、全场跨下运球前进后退、转身、反手、背后运球。

3、全场空中垫步、急停后仰前进、空中左右闪运球人。

4、全场8字型运球。

5、左右手晃球。

6、跨下原地运球。

7、全场直线3-4拍运球上篮。

5) 投篮训练

1、定点投篮。

2、两组对角线接应投篮。

3、移动投篮。

4、骑马射箭。

5、底线切入勾射。

6、后旋转投篮。

7、三角底线擦板投篮。

- 8、全场来回急停跳投。
- 9、高位接应转身投篮（假动作配合左右切投）
- 10、三角擦板投篮。
- 11、五点投篮。
- 12、全场2-3人传球急停跳投。
- 13、半场接应挑篮。
- 14、半场前进接应跳投或切投。

6) 假动作

- 1、右1-3道假动作切入。
- 2、下举1-3次假动作。
- 3、外围假动作切入篮下再做假动作投篮。

7) 篮板卡位训练

- 1、半场1vs1至5vs5卡位训练（配合口头关照）。
- 2、半场3vs3卡位（配合口头关照、教练持球）。
- 3、罚球后卡位训练。
- 4、外线投篮卡位。
- 5、篮板球训练：抛球抓球。

8) 防守训练

- 1、全场1vs1背手防守。
 - 2、半场对角线切断攻守（教练持球、一攻一切断）。
 - 3、一守二攻防守训练。
 - 4、举手防守（外围）、在前防守训练（禁区）、趋前防守。
 - 5、一线、二线、三线协助防守训练。
 - 6、全场陷阱包夹（1-2-2、2-2-1、1-1-2-1）。
 - 7、半场包夹（1-2-2、2-1-2瞬间包夹）
 - 8、半场盯人防守训练。
 - 9、全场盯人防守。
 - 10、区域防守移动训练（配合以多打少）。
 - 11、三明治包夹防守训练（针对中锋）。
 - 12、盯人防守让位、补位、交换防守训练。
 - 13、禁区三传二守、四传三守。
 - 14、全场攻守、教练持球不定向来回传球。
 - 15、教练哨音指挥移动防守。
- 9) 快攻训练
- 1、全场五打四、四打三、三打二、二打一。
 - 2、五人快攻路线布局来回攻击。

- 3、快速推进交叉突破（45度、下底线、绕底线、上45度接应）
- 4、打板长传接应上篮（2人、3人）。

10) 切传训练

- 1、阵势中的切传训练。
- 2、底线切入勾射、擦板。
- 3、正面、45度大步切入投篮、低手给球。
- 4、空中接应加速切入、配合骑马投篮、后旋转投篮。
- 5、切入挑篮、放篮。

教练工作目标和计划篇六

1、指导思想:

以新课程标准为依据, 遵循“健康第一”的宗旨, 全面体现新课程的四个基本理念, 侧重于以学生发展为中心, 重视学生的主体地位, 充分发挥学生自主探索学习的方式, 以身体练习为主要手段, 培养学生的创新精神和实践能力, 关注个体差异, 确保每一位学生从活动中得到积极的发展。

2、学生基本情况分析:

高一新生虽然经过多年体育课的学习, 但运动仅能、体育锻炼习惯仍不理想。现今体育课以“健康第一”为指导思想, 提出运动参与、运动技能、身体健康、心理健康和社会适应五个目标, 教师有必要对学生进行全面的教育和提高。田径是其他体育项目的基础, 所以高一年段进行田径运动的教学。田径项目教学内容较单一、枯燥, 学生可能对田径项

目比较排斥，这就需要教师充分调动他们的学习兴趣、学习积极性，对学生进行引导和鼓励。

高二女生身体发育达到基本成熟，其神经系统特别是大脑皮质的结构和机能，已经逐步发展成熟。学生心理特点表现为：注意的集中性和稳定性有了发展，能很好地分配自己的注意；富有激情和活力，一旦对体育运动产生兴趣，较能够执著、热情地投入情感。这个时期的女学生已近成年，有必要学习并掌握一定的自卫防身术来保护自己。由于教学内容较新颖，学生以前没有接触过，所以对于自卫防身术的学习，学生较能够认真去对待。

3、教材与教辅分析：

内容与结构：

高一上学期主要进行田径运动的必修课教学。田径是其他体育项目的基矗高一年段进行田径运动的学习，是为了更好地发挥田径运动，作为基础运动项目的功能，为学生进入后期的选项学习打好运动技能和体能等多方面的基矗田径模块教学内容为：短跑、耐久跑和跳远。

高二年段选项教学班的教学内容为女子防身术。防身术是一项运用踢、打、摔、拿等武术技击方法，以制服对方，保护自己为目的的专门技术。防身术中的奇妙招法，实质是中华武术的精华^{^v^}集锦^{^v^}他吧武术中各种适合实践应用的招法分离出来，经过摘编、加工、提炼、创造、完善，使其成为一种散招，并具备简单使用，易记、易学的特点。

教材的特点与重难点：

高一年段的田径必修项目是体育运动中的基础性项目，内容较单一、枯燥。但对学生的体能、运动技能、心理素质和社会适应能力的培养和提高具有十分重要的作用。教材重点在

于:使学生了解耐久跑耐力和心肺功能的良好作用和掌握蹲距式跳远腾空的蹲距姿势;教材难点:完成耐久跑的练习,学生能够积极参与,做到用于克服困难,不惧艰苦,养成自觉锻炼的习惯。

高二年段武术女生组的女子防身术是这学期新开的项目,内容较新颖,学生以前没有接触过。教学重点在于学生掌握一些技击的巧招,做到^一狠^二全力^三准确^四和^五一招制敌^六难点在于学生能够发生突发情况时,能够沉着冷静,灵活应用所学到的技能,保护人身安全。

4、教学目标:

总体目标:

学生能积极参与体育练习,养成自觉锻炼的习惯,同学间有良好的合作意识;高一学生能掌握跑、跳等田径项目的有关动作技术,高二女生能掌握女子防身术的基本要领,培养运动兴趣,学会锻炼方法,提高运动技能,并能运用所学相关技术用于锻炼活动和生活中去了;促进体能发展和身体各器官、系统功能的提高,逐步形成健美的体形和健康的体魄;学生乐于进取,用于克服困难,相互合作意识和自我调控情绪的能力得以提高;激励学生勇往直前、奋勇拼搏,学生的团体合作精神,安全意识得以提高。

5、教学措施及要求:

在教学中我将尽量采用多种练习方法和游戏提高学生学习的兴趣和运动技能,以学生主体,兴趣先导,实践强化和为学生终身体育打基础有原则,与学生共同学习、共同探讨,提高学生的自主思维能力和研究性学习的能力。

二、教学研究的计划:

我将加强体育与健康新课程的学习和研究，积极参与校际、教研组、备课组教研活动，与体育教师同仁共同探讨在新课程下的教育教学此文转自斐斐课件园理论与实际体育教育教学此文转自斐斐课件园工作。同时，积极参与校内外听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。我将在第十三周开一节公开课。

三、继续教育的计划：

我将培养多种兴趣爱好，博览群书，平时多关注有关教育教学此文转自斐斐课件园的文章，多阅读有关教育学、心理学、体育教学的书籍和文章，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液，从而提高自身理论知识及教学能力。同时，面对新课改，积极探索，不断更新体育教育教学的理念，以新课改的思想指导自己的教学实践。只要有校内外或远程教育培训的机会，本人一定积极参与，并做到学习、实践、反思、提高。

教练工作目标和计划篇七

1. 全面负责培训部的日常管理工作，负责协调与公司其他部门关系。 2. 制定并落实培训部每月的工作计划，定时组织召开培训工作例会，总结和安排培训部各时期的工作。
3. 监督和执行《教练员岗位职责》的落实，加强管理，严明纪律，不断提高教练队伍的业务能力和思想素质，强化服务意识，努力提高教学效率。
4. 负责对新教练的培训和入职考核，尽快提高其工作能力，掌握教学方法，改善服务态度，确保公司师资队伍的稳定和不断壮大。 5. 负责对培训部员工教学课时的记录、工作业绩的考核及评定，并按时以文字报告的形式交财务室核定。
6. 负责安排学员科目

二、科目三的训练考核及考试带队，及时将通过考核的学员名单和考试结果及相关档案送达档案室。

7. 负责培训场地的安全、卫生工作。严格执行安全教学管理规程，杜绝安全事故发生，禁止外来车辆及闲杂人员进入培训场地，确保正常的教学秩序，保持培训场地的清洁卫生、花草树木及场地的维护。

8. 负责培训部所有车辆的维护保养、年检、保险工作，每月按时精心维护和保养车辆，努力降低能耗，节约教学成本。

9. 负责培训工作的后勤保障，做好防暑降温、防寒保暖的预防工作。 10. 完成领导交办的其它工作。

教练工作目标和计划篇八

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的. 第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。

在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电68个、去电130个，业主有效投诉2宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复；业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。

通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有明显的提高，受到小区业主及领导的一致好评，也塑造我们物业人的新形

象。

二、档案管理方面

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查档案情况，改动或缺少及时完善。上半年共接到各类报修共64宗，办理放行条42张，工作联络函10张。

三、样板间方面

样板间是我们对外展示的窗口，也是树立企业形象的平台。每个月的月末，我都要对样板间的物品进行盘点，将损坏的物品记录并上报工程维修部，确保样板间的物品完好无损。上半年样板间共接到参观组数70组，参观人数共计187人。

四、各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保工作持续正常进行，必须做好各项费用的收缴工作，并保证按时足额收缴。上半年共收取物业服务费用79212元；私家花园养护费50386元；光纤使用费20__元；预存水费1740元；有线电视初装费450元；燃气初装费3300元。

五、经验与收获

半年来，通过不断学习和积累经验，思想认识上还是工作能力上都有较大的进步，已具备客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，

经过半年的锻炼都有很大的提高，保证本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

教练工作目标和计划篇九

- 1、每月每周对馆内所需的商品、赠品、办公用品有详细的计划，按照财务流程申请购买，保持安全库存。
- 2、每天下午五点前将当日营业额存入银行并将回执单交给经理。存入的营业额必须于当天的业绩吻合。
- 3、安排服务好已报名学员的住宿及管理宿舍的卫生，物品。
- 4、按照公司各部门的要求招聘合适的人员并建立详细的员工档案，办理社保等事情。 5、负责安排好已毕业学员的就业问题及加盟店的教练问题。6、每月定时将已毕业学员的证书整理好颁发给学员。7、每月28日盘点，将库存上报给财务和经理。8、管理保洁，按流程打扫会馆及宿舍。

薪酬：1600+社保

教练工作目标和计划篇十

企业对外的影响及信息是依照相关媒体进行的，它直接关系到企业的生存与发展。媒体大致可分为：

1、平面媒体

主要是报刊、杂志、与相关印刷制品。

2、电子媒体

主要以电视、广播及internet为主。

3、企业活动

主要以专业活动、公益活动、宣传活动为主。

4、会员影响

主要指俱乐部会员的传播能力。

媒体选择与公司所设定的企业宗旨、业务范围、服务对象有着必然的相关联系，主要考虑媒体的专业性、影响范围、影响人群是否与企业所期望一致。

主要流程是推广——预约——引导参观——讨论健身意义——约定第一次健身时间——跟进。

1、推广

包含市场调查、活动、路演及dm单、朋友介绍、自寻信息等方法积累客户联系信息

2、预约

问候，定下基调，注意电话谈话技巧。

3、引导参观

为了让人们深入了解健身中心，会籍工作人员应主动引导来宾参观健身中心的开放区域，在参观时应注意以下几点：

(1) 在参观前，首先应请来宾填写一张“客人基本情况调查表”，如客人提出异议，应向客人解释“不会耽误您很长时间（只是几个小问题），填表是为了针对您的具体情况，建议

您并提供更适合您的服务或训练方式”。

(2) 参观应遵照事先制定好的路线行走。

(3) 引导人员应走在客人前面。

(4) 当停下来介绍时引导人员应站在客人的左前方，并保持适当的距离，为客人介绍场地时应伸出左手，以手掌指示目标，不能用手指指指点点。

(5) 在通过门时应该现为客人开门，让客人先进，然后跟上。

(6) 在客人感兴趣的地方多花些时间。

(7) 要稳重，不要慌慌张张，更不能看表。

(8) 如来宾的鞋不合要求应请之换上鞋套。

(9) 如未获经理允许，来宾不得在健身中心内摄影照相。

争取首次拜访要求销售，向潜在的会员优惠价格或宣传品。

4、讨论健身意义、提供售价

主动热情向来宾交流健身给人带来的益处，积极引导来宾思考健康投资与健康之间的联系，适当时机，明确说明俱乐部各个服务的价格，同时说明价格与价值比。

5、约定第一次运动

当接受一位新的会员时，应主动了解客户的需求，并在客户最适宜的时间约定第一次运动的时间。值得注意的是负责认得的是负责的告诉客户最佳的运动时间，同时，要尊重客户的时间安排与愿望。在客人感觉到健身需要时，尽快联系他们参与健身运动。

6、运动后的跟进

及时得到会员或潜在客户第一次运动后的反馈资料，并加以分析。健身过程中如果出现问题，应及时加以解答，坚定他们对健身的信念。在你的客人成为会员以后仍然要与他们联系，让他们感觉到你是他们的朋友，使他们把健身溶入到自己的生活中去。

- 1、预售方案的标准化执行管理。
- 2、预售人员的标准化管理。
- 3、预售计划的目标管理。
- 4、预售阶段的问题处理解决及调整。
- 5、试营业前的工作准备。