

乌海员工健身房器材,地产会所健身房,椭圆机

产品名称	乌海员工健身房器材,地产会所健身房,椭圆机
公司名称	河北跃羚体育器材有限公司
价格	3200.00/件
规格参数	颜色:灰色 产地:河北
公司地址	河北省石家庄桥西区槐安路246号
联系电话	19933047934 19933047934

产品详情

经营者错误的认知是：觉得只要对健身房的几个教练好，生意是教练做上去的，其实这种观念是错误的，从企业经营的角度来讲，效益的好坏取决于“功在管理，败在业务”，如果你想健身房良性的经营下去，必须要有一批素质的会籍顾问，因为他们是健身房的桥梁，他们也是健身房生力的一部分——他们在外围推广时

代表的是健身房的形象，在健身房内带客参观和买卡时是分外重要，他们要让到访者很好的了解健身房，对健身房感兴趣，他们是健身房业务很重要的一部分，会员入会后的跟进工作也需要他们去很好的完成。以下建议供各健身健身房管理者参考：

- 1、健身房要认识到会籍顾问在健身房的重要性，要给他们一个很好的，建立一套完整、有激励的薪金制度
- 2、要培养健身顾问的性、健身常识、服务技巧、沟通能力、业务技巧、心态培训以及对企业的忠诚度。
- 3、健身房要建立一套完整的业务体系，让会籍顾问知道做什么，该怎么做
- 4、培养一个合格的会籍顾问不是两天的事情，要不断发现问题，不断培训，提他们的综合能力，而不是业绩不好要吵他们的鱿鱼，这样会让员工在担惊受怕中工作，会导致他们跳槽，我们要让会籍顾问能在健身房内不断的学到新的东西，要不断鼓励他们，让员工有归属感。
- 5、健身房要给的会籍顾问发展的空间，能在健身房找到收获感、成感以及对健身房的忠诚度

“不想当将军的士兵不是好士兵”所以好的苗子我们要提拔，要让他们觉得健身房是重视他们的。对于会籍顾问而言，我也提以下建议

- 1、对企业要有忠诚度，不能觉得自己有点本事了不断跳槽，不断向健身房提要求，这样只会让管理者讨厌你，会在一个合适的时机叫你滚蛋，到头来你可能会落得一个“丧家犬”的下场，不得不遗憾的

退出健身行业。