# 2025年武术教练作文600字高中 武术教练感悟800字(5篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-07-09

*武术教练一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工作当中发现的问题。1.私人教练的服务意识没有改...*

**武术教练一**

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。

对即将到来的20xx年私人教练团队的工作计划安排如下:

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，为了提高会员的来场率，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。

常态工作方面:

2.对俱乐部所属各店健身经理及管理人员的日常工作进行监管

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

15.对新兴的健身课程及时组织教练进行学习和培训

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。

**武术教练二**

以《学校体育工作条例》为体育工作的基本法规，以“健康第一”为宗旨，把学校武术工作作为实施素质教育的突破口，以科学的管理促进学校体育工作全面健康发展，建立完善科学的管理体系，深化教学改革，全面推进素质教育。贯彻《全民健身计划的纲要》。创建“崇尚健身，参与健身”的健身氛围，争创学校的体育特色，培养全面发展的学生。

2、以素质教育全面深化教育改革;

3、以科学的管理促进学校体育的全面健康发展;

4、逐步探索科学的管理体系，全面贯彻落实《条例》;

5、继续以教科研为先导，深化教学改革，全面推进素质教育;

6、全面提高学生的身体素质，严格执行学生体质健康标准的要求;

7、争创学校的体育特色，让武术与教学真正地融合一体，“让学习成为习惯，让人爱成为品格”。

1、加强科学管理

实施“分工负责，分管齐抓的管理制度”，“负责到人，工作到位”的责任制度，加强对体育工作的指导检查，不断总结，不断完善，狠抓落实。

2、确定目标

《学校体育工作条例》是学校体育工作的指导方针，也是部署实施学校武术教学工作的依据。学校校本课程开设武术课之后，怎样上好武术课程是一个很大的难题。根据武术教学方案的要求，和体育课的精神，规范堂课质量。

3、提高课堂教学质量

上课统一运动服装，对待学生耐心细致。建立好体育科研小组，有计划，有步骤地实施教科研，多统计数据，以论文的形式来汇总。上课多练，多讲，以达到提高学生身体素质的目的。严格执行《学生体质健康标准》，探索“学生体育素质”的评定标准。

4、抓好大课间工作

本学期体育组要狠抓大课间的质量，将武术操纳入到学校大课间的内容中来，有针对性地对各班级进行武术操的检查与评比。

1、九月份：

(1)根据上级体育工作的要求，制定学校的体育教学工作计划，并结合学校体育工作的内容，制定学校“武术教学工作”详细的的计划。

(2)抓好常规的武术教学，严格武术教学的教学质量，检查教师期初制订的教学工作计划和教案，要求体育组制订出本学期的武术教研方案，将各周的武术教学内容做以详细而周密的安排。

(3)将武术拳纳入到体育大课间的活动中来。

(4)做好武术队训练的详细计划的制定，时间、内容等方面的安排。

(2、十月份：

(1)抓好常规的武术教学，严格武术教学的教学质量，检查教师武术课的教学情况，教师的教案，及学生跟踪检测情况的落实与开展。

(2)结合校武术队的训练计划，作好检查与落实工作，查缺补漏。

(3)完整地将武术拳和大课间的内容进行连接，作好音乐方面的衔接工作，指导学生学会听音乐进行大课间的活动。

(4)做好武术队训练的详细计划的制定，时间、内容等方面的安排。

3、十一月份：

(1)抓好常规的武术教学，严格武术教学的教学质量，检查教师武术课的教学情况，教师的教案，及学生跟踪检测情况的落实与开展。

(2)对各班的大课间活动进行检查与考核，要求全班至少有90%的学生要掌握好两套操，对于个别不会不好的孩子应该做好针对性教学的准备。

(3)做好武术队训练的详细计划的制定，时间、内容等方面的安排。

4、十二月份：

(1)结合校武术队的训练计划，作好检查与落实工作。

(2)继续对各班的大课间活动进行检查与考核要求每班不达标的孩子不超过5%。

(3)做好武术队训练工作的检查与考核。

(4)开展“学校武术节”系列活动之即：“武术拳”一二三年部的竞赛。

(5)武术教学的检测与情况分析。

**武术教练三**

武术作为中国传统体育项目，不仅能发展学生的各项身体素质，还能培养学生反应能力、协调能力和坚强的毅力，尤其是在演练武术套路动作时，更能给人以视觉上的震撼。

武术具有“内外合一，形神兼备”的特点，而这一特点主要通过武术功法和投法来体现。武术套路在技术上往往要求把内在精气神与外部形体动作紧密结合，“心动形随”做到，“形断意连”，“势断气连”。以“手眼身法步，精神气力功”八法的变化来锻炼心身。在此，我觉得在学习武术的同时有必要重视以下几点： 首先在上课之前我们要进行充分热身。这个很重要。如果热身不充分，很多难度动作做不出来。第二个就是要保护好自己，不让自己受伤。很不幸运的是，我在训练时因为没有充分热身，导致右脚踝受伤。由于伤势严重，不仅仅这学期我的训练中止了近三个月，在恢复后，脚踝依旧难以适应大强度的训练。受伤，不仅仅是影响个人的训练，还会拖累整个武术队的训练进度。所以要对自己负责，对武术队负责。第三，要做好基本功，为之后的套路打好基础。学习武术，基本功很重要。

第四，注重循序渐进，不要过于急躁。

不知不觉，我到人文已经两年多了，好快，现在想起来好像就是昨天刚到人文一样，很幸运，我一直坚持着学习武术，并且有幸进入了武术队！现在来说一下当初是怎么跟武术结缘的。

这要从高中时候说起，当初是为了考取一所理想的本科院校，所以学习了武术，参加了武术训练队，因为高考时候可以加分，总成绩上去了，填报志愿的范围就可以广阔一些。开始的原因也只有这个，后来跟着高中的教练练习武术，这就是我武术的起点。

后来接触武术过程中，使我懂得了，它不仅可以提高素质，健体防身，还可以强壮身体，陶冶情操，锻炼意志，培养品德，还可以竞技欣赏，交流技艺，增进友谊！所以我似乎喜欢上武术，坚持在体育高考前每天练习武术。

进入大学后，我参加了湖南人文科技学院武术队，与师兄师姐们一同学习武术，一起吃苦，流汗的日子历历在目，那些时间虽然是辛苦的，但是每单我脑海里面回想起来这些美好的记忆时，我总是快乐甜蜜的，因为我觉得这里有家的味道，每当进入这个集体，我们相互关心，相互鼓励，一起进步，每当在路上遇到我们武术队员时候，就会有一种亲切感！这就是武术队，这就是我进入的集体，我喜欢这种感觉，我爱这个团队，我以这个团队为荣！

记得在大一的时候，我的武术功底很差，可我好高骛远，想一口气吃成一个胖子，所以常常跟师兄们学习高难度动作，空翻之类的，当然并不如愿！我身体素质一般般，基本功不扎实，所以师兄说我还不到火候，还必须把基本功打扎实一些。

年轻的我们不拍困难，不拍摔，就凭着这股上进的精神力量，在大一下学期，我学会了侧空翻！学会的当天晚上我兴奋得睡不着，心想着我有东西拿得出手，功夫不负有心人。但是，我一点都没有骄傲！反而让我更加有信心，！学习更多难度，更多技巧，也让我知道，我并不笨，只要我努力没有过不去的砍！在这之前，我被师兄们骂了好多次，但是我还是要感谢各位师兄们，是他们给了我经验，才让我成长得这么快。

回想起大一时候我搞坏了5双鞋子！那时候我们还没有在武术房训练，我们的训练场地就是学校的风雨田径棚，那里是塑胶地板，对鞋子的摩擦很大，特别是做前后扫腿的时候！每次训练回去感觉鞋子底上又薄了一层！没得胆量就练不了侧空翻，那时候在这么硬的地板上面要么就不做动作，要么就一气呵成，逼得我们不得不把摆腿速度加快，要不然就准备被摔！所以艰苦的坏境造就了我们坚韧的训练性格，我们知难而进。

大二之后，我们多了一个角色，成了大一新生的师兄，我们身上顶着的不光光是把自己的东西学好的任务，我们还需要带领师弟师妹们把训练的激情戴起来，而且还要把自己掌握了的动作水平教给他们。那时候看到队里面师兄们的旋子转体360很漂亮，所以我一直想把这个难度学在身上，每天晚上我都会腾出时间去武术房找师兄学习旋子转体360，一开始师兄让我先把旋子打好，他才肯教我的。我也就老老实实的把师兄交代的东西一遍遍练习！后来师兄看我的火候差不多了就让我在垫子上面做原地转体，就这样没几天我就学会了，只不过打的不是那么漂亮，师兄讲我的这种旋子转体是螺旋腿型的，必须把两个腿都伸直！练习难度没得什么捷径可以走，还是要先把基本功打牢固，在这基本功的基础上勤加练习掌握动作的发力顺序就ok了！

大三以来，刚到学校就把踝关节扭伤了，刚开始的一个月都动不得，有句古话也讲过，“一日练一日功，一日不练百日空！”我这样子一休息回来，再次来到这块训练场地上面时，以前的后手翻，转体360，旋风腿，外摆莲，都打不了了，我心里有急躁，有悲伤，但是我就没有绝望！我是想赶快好起来，但是我又急不得，当时真的很无奈，所以我就去找了许多关于我受伤的治疗方法。运动性康复，为了使我跟大家的差距拉得不要特别的大，我选择每天坚持做力量练习，多压韧带，因为我知道搞武术，柔韧最重要，当初师傅说过压韧带就得像吃饭一样，最好每天都坚持！这学期我的体重上升了不少，同时成反比的素质，技术水平下降了不少！

肖雄篇二：武术培训心得

中小学体育教师武术培训心得

交口县城关第三小学梁伟

一、领导重视、组织得力、培训成功

这次培训班的圆满成功，离不开省武术协会及成成中学各位领导的重视和关怀，在协会领导的密切合作，周密筹划、精心组织、聘请优秀的教师、教授授课，亲临学习班动员、指导、督阵，现场解决问题，使培训班在有条不紊的状态下创下了时间紧、任务重、培训效果好的业绩。

平，达到《标准》中各级武术套路体育指导员在理论知识和技能方面的基本要求，为参加相应的等级职业技能鉴定考试做好准备。

二、教学严禁、内容充实、生动有趣

三、学员刻苦、精神饱满、效果显著

我们这些学员年龄参差不齐，所学专业千差万别，但为了一个共同的目标，走到了一起。是武术体育指导员职业技能培训，使我们结下了同桌再学习的这份缘。在我们人生的里程碑上，也将留下浓彩重笔。我们大家真切地感受到，这个培训班没白来，每个人都有所得、有所悟。这次培训，有完备的教学大纲，有充实地学习内容，有德才兼备的老师授课，有领导支持下的强有力的组织者的无私奉献，获得了不曾想到的意外收获和惊喜。通过这样的学习，我们深刻地感受到：汗水，是浇灌我们增长知识的甘露，刻苦，是我们通向武术知识宝库的桥梁；交流，是我们走向成熟、少走弯路的捷径；不耻下问，是不断完善自我的妙法；责任，是我们必须肩负起的义务。在培训期间，每一位学员，都认认真真地上好每一堂理论课和实践课，忘记了年龄、忘记了伤痛、忘记了疲劳、忘记了休息，惟一不忘的是好好学习，学到真知识、学会真本领。

培训班虽然结束了，但学习不会终止。武术文化的传承，是千秋万代永续的事业，需要我们和更多的体育指导员一起，用智慧、用知识、用技能、用责任书写中国大众体育运动蓬勃发展的美好明天。

山西省中小学体育教师武术培训 心 得 体

梁

伟

会

交口县城关第三小学篇三：学习培训课的心得体会

学习培训课的心得体会

首先,我很感谢公司给予我这次难得的学习的机会。我们的公司，是一个优秀的公司。我们的团队，更是一个在冯总正确领导下的出色团队。能够参加汇聚国际教育集团《真正的执行》课程的培训,我深感荣幸,同时也非常珍惜这次机会。

在潘老师的培训课堂上，我不仅从老师的讲课中学到了很多知识,很多先进的思想,同时海尔的砸冰箱故事也给我们上了一节很有意义的课。通过这简短的视频,使我更加相信质量就是一个企业的生命,我们的产品最终为人类服务，质量高于一切，也更加坚定了加入远东纸业这个团队的决心。

说句心里话，在培训之前，我对公司、对冯总还存有怀疑。一个中国最早的卫生巾品牌创办者，一个在国内抢先进入市场的公司，一个在业界奋斗了25年的企业，为什么走了这么久的路却还只是一个小企业，她究竟还能走多远，她还有没有发展前途，这个问题一直困扰我，熟悉经济学原理的我深知企业的发展具有周期性，那远东纸业这家又走到哪一步了呢？我的所学所累在这里又能发挥什么的效用呢？我很迷茫。

然而听完课之后，我忽然一下子顿悟了。我决定要和远东一起成长、一起发展。我是一个爱学习的人，所以我更敬重爱学习的老板，尤其是一位已年过五十的民营企业家。就像课堂上老师所说，冯总的这些年的积蓄已远远超过他和家人下半生的生活所需了，那他为什么还苦苦在寻找着企业的强大之路呢，如果说当初创办企业是为了挣钱，让生活过得好一些，那这个愿望已经实现了。而现如今的冯总，比起他的收获，付出已经远远超过。说个最简单的比方，我们每天来上班，只是完成一个人的工作，一周还可以休息一天，都已感觉很累，天天盼着周日，那作为老板呢，不仅要考虑企业的生产、质量，还要开拓市场、开发客户，维持经营，最重要的还要思考企业的发展方向等等，每天的累可想而知。说到这相信一定会有人反驳“谁让他是老板的，拿的钱不一样嘛。”那追问一句，“如果你觉得做企业这么容易，还能挣很多，为什么不回家自己创一个企业去，何必来上班”。说实在的，冯总的这种不断求知的学习理念，让我很佩服，也让我决定要用我所学为远东尽一份力。

没有一生下来就特有能力的人，同样也没有一发展就可以成功的企业。企业的发展之路，那是经历挫折、承受辛酸的曲折之路。古语有云：“台上一分钟，台下十年功”，企业想要成长为行业老大、领域龙头，那也不是一蹴即就的事，所以要理解企业，接受企业的现状，一起立志去发展企业。潘老师的这堂课给了我很大的撼动。回忆这几年走过的路，自毕业后，工作、生活一切都挺顺利，让我不断被生活的琐碎给湮灭了，老师在课上讲的那些道理我都听过，曾经也参加过无数次类似的培训，听的时候很好，但日子一长就淡忘了。还是孔夫子说的对，“学而时习之，温故而知新”，学习不能学过就好，还要不断温故，要学以致用，落到实处，在工作的实践中真正成为自己的知识。

在未来的工作中，我将以身作则，从自身做起，从小事做起，肩负责任，以企业之荣为荣，以企业之耻为耻，全力发挥价值，创造绩效。要想碗里有，就得先让锅里有。最后感谢潘老师，感谢冯总，也感谢我自己。

**武术教练四**

我的家乡位于沧州市肃宁县梁村镇后白寺村。那里风光优美，景色宜人，但最引人入胜的还是那里的武术。武术是中国祖先的骄傲，是中华民族的荣耀。

我们村的人大都会武术，而我从五岁那年就开始学习武术，我最擅长的就是戳脚拳，我们常说的“南拳北腿”中的“北腿”说的就是戳脚。练戳脚要从压腿开始，一开始腿非常疼，几乎不能走路。其次是后踢，要用腰带动，也会非常难受。然后，就是步法，这种步法叫“四不像”，它既不是弓步也不是马步，所以学起来非常困难。但是师傅总是告诉我们：“习武不辍”！我谨记师傅的教诲，一直坚持到现在。

去年，我县开展“武术进校园”的活动。我积极地报名参加，第一天训练，同学们都是从基本功开始。在这一天中，有许多同学都喊累，喊疼，不想练了。可是老师教导我们：武术的精神就是坚持不懈，百折不挠，勇往直前，这也是中华民族的精神。经过两个多月的训练，同学们都有了很大进步。

付出终究会有收获，最终我们的武术队精彩的刀法、棍术、拳法在“武术进校园”的表演中崭露头角，表演结束后获得掌声如潮水般轰鸣，也增加了我们继续练下去的勇气。

我爱武术，当我受委屈时，我没有垂下头，因为武术给我的豪情；当困难来临时，我没被压倒，那是武术给我的力量……因此，以后无论在学习中还是生活中，我们都要发扬武术精神，永不放弃。

**武术教练五**

界。 一、指导思想：

设计思路：

言激励，教学比赛。 四、授课计划：

五、武术基本功练习内容

1、上、下肢练习：步型（并步 开步 弓步 马步 虚步） 步法（上

2、腰部练习：下腰、翻腰

六、基本套路练习

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找