

讲师演讲稿开场白(优秀8篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么你知道演讲稿如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

讲师演讲稿开场白篇一

是深入扎实的，贯彻执行上级的命令指示态度坚决，自身要求比较严格，有较强的事业心和责任心，从而较好地发挥了一名基层党员骨干的作用。现将我在部队这一年的工作情况汇报如下，请与评议。

一、认真打牢理论基础，保持政治上的清醒和坚定。

我认为理论是实践的先导与指南，在工作中，我能够注重政治理论的融会贯通，深入学习邓小平理论及其新时期军队建设思想、“三个代表”重要思想，切实运用所学理论知识指导工作的开展与实践，注意时刻用“三个代表”重要思想来规划和检验工作，时刻要求自己在思想上、行动上与中央保持高度一致。

二、掌握熟悉本职业务，摆正位置，踏踏实实干好本职工本

我作为一名基层党员，能坚持学习，认真研读党的理论著作和“三个代表”思想，不断用先进的理论武装头脑，在思想上找差距，努力提高政策理论水平，提高思想道德素质和政治鉴别力，牢固树立正确的世界观，人生观，保持政治上的坚定性和思想道德上的纯洁性，坚持以“德”为重，以“诚”求信的原则，始终摆正自己的位置并保持宁静淡泊的心境，

坚持原则，公道正派。平时工作中能认真领会政策精神，主动为领导决策当好助手作好参谋，积极为单位建设提出合理化建议。认识到自身存在的诸多不足与欠缺，我觉得不加强业务知识的学习就无法胜任工作要求，就无法达到新时期军人应该具备的素质，就会辜负组织上的信任领导的期望，所以，我坚持学以治用的原则，在较短的时间内掌握了工作开展中必须具备的基本素质要求，适应了工作需要，为圆满完成上级交给的各项任务，奠定了坚实的理论基础。

三、积极履行自身职责，注重工作作风的培养

我个人敬业精神比较强，坚决贯彻领导的指示精神，注重吃透上情、准确把握本单位实际，动脑子，用心思，切实增强工作的针对性、有效性，确保上级指示精神得以贯彻。每当领受任务时，都能够充分发挥主观能动性，坚决服从、尽快落实，从不马虎。躬身实干，善始善终，在完成上级交给的各项任务过程中，能不顾个人得失，珍惜集体荣誉，坚持个人服从组织，用良好的形象感染和带动其他同志干好工作；坚持实事求是的原则，大胆工作，敢于碰硬；坚持从敏感问题、棘手问题入手，树立起了严谨的工作作风。作为一名基层党员，我能牢固树立为官兵服务的思想，帮助他们解决现实问题。并把解决思想问题和解决实际问题结合起来，把耐心教育与严格管理结合起来，多做得人心、暖人心、稳人心的工作，真正让战士们感受到部队大家庭的温暖。

四、注重道德情操的培养，自身要求比较严

如果说一个人能力的不足，可以通过自身人格的感召力去弥补，那么人格上的缺陷将是致命的，为此，我自觉地用条令条例规范自己约束自己，要求战士做到的自己首先做到。工作中，敢于正视自己的缺点、弱点和错误，能够经常反省自己在工作中存在的问题和不足，平时能够积极开展批评与自我批评，努力做加深感情的有心人。坚持做到团结同志，以诚待人，不搞背后小动作，不搞小团体，胸怀坦荡，从不说

有害于战士团结的话。

讲师演讲稿开场白篇二

大家下午好！

“师者，所以传道授业解惑”，这是1200多年前韩愈在《师说》说的教师这个职业最简单的定位。几千年来，教师这个职业并没有被历史磨去，它的内涵不仅仅是“传道授业”。我理解“教师”是一个终身的职业，比“传道授业”有更重要的内涵，即“师德”看似轻而重，也是实现人生梦想的精神支柱。师德就像夜空中最亮的一颗星，照亮前进的道路，给你度过无数艰难岁月的勇气。

一代又一代的教师经过汗水和智慧的磨砺和洗涤，“教师”一词被赋予了许多期望，这些期望来自学生、家长、社会、国家和每一个教师个人。每个期待的背后都有一个完美的梦想。学生的期望是快乐地成长为想象中的自己。父母的期望是孩子会学到东西，有一个美好的未来和人生；一个民族的期望是培养各行各业的人才，建设国家的未来。

教师的期望，一方面是孩子的健康成长，引导孩子从无知走向知识，从无知走向成熟，另一方面也是自我人生梦想的开始和实现。但这种期待，从入门状态到完成状态，离不开每一位老师。肩负着那么多期望和梦想的老师，我们为什么要肩负起自己的责任？答案也是师德。

爱与义务是师德的灵魂。爱和责任是母亲的天性。众所周知，爱和责任也是教师的天性。没有爱，就没有教育。站在教育第一线的普通教师，没有口号一样的美言，但都把教育当成自己的生命，甚至是整体。他们用自己的每一个想法、每一次努力、每一次奉献来实践自己的自我概念，一步一步地接近自己心中温暖的梦想。也许太多琐碎复杂的现实正在侵蚀我们的教育梦想，试图让我们平庸，但只要夜空中最亮的那

颗星还在闪耀，没有什么退缩的理由。正是这种心中的爱和责任，让我们不断地教育自己，提高自己，亲近学生，进入真正的教育。就是所谓的“沉默大道”。冰心说：“爱在左边，爱在右边，走在人生的两边，随时播种，随时开花。”师德让我们享受着通往教育梦想路上的芬芳，哪怕路上布满荆棘。

教书育人是一个爱人的职业。师爱和别人不一样。它高于母爱，大于友情，优于爱情。母爱容易惯坏，友情重在对等，爱情不那么严谨。师爱是严格和爱的巧妙结合。是主动进取的爱，充满理性和智慧，滋养孩子成长的心。

摆在我们面前的问题不再是口号，而是实践。陶行知曰：“抱一颗心，去无半草。”多么令人钦佩的朴素的头脑，但不要以为只有教育大师才有。无数的普通一线教师每天都在以这样的心态接纳孩子，等待着孩子的成长，焦急而耐心地倾听着花开的声音。可能大家都遇到过类似的事情。当我们点着灯，认真备课，兴高采烈地走上讲台时，有时会发现他们热情不高，目光不够热切，或者还沉浸在自己的世界里；当我们认真理解他们，感动不已的时候，我们发现这些调皮的孩子还是各奔东西；有那么一瞬间，我有点心灰意冷，责怪孩子不懂事。想了想，还是没有很深的自我修养和宽广的胸怀。有那么多瞬间，这些孩子能让人感到欣慰和感动，一次次温暖我的心。每年的教师节都是老师感到欣慰的一天，不是因为那一天有什么不寻常的福利，而是因为孩子们用心表达了内心对老师的爱。这样的快乐抹去了所有的烦躁和愤怒，让我们真正感受到了作为一个人民教师的快乐。

做一个快乐的老师，是所有老师内心的声音。如何获得这种快乐？我觉得第一要务应该是功利。一个老师，从走上讲台的第一天起，就注定要在“困苦”中度过一生。老师没有豪宅，没有豪车，没有财富，一切都很繁华。他们所拥有的是知识、学生、骄傲和快乐与努力的混合。数着过去的日子，老师的时间都花在了夜晚的星星、灯光、粉笔、备课书、作

业书上，老师的青春在这忙碌的时光里一去不复返了……细细品味其中的滋味——苦涩！

人们总是抱着功利的目的看待问题、做事，但事实是，老师的“恶业”也许永远过不了那种潇洒的生活，但他们并不为此烦恼。在我短暂的工作中，我看到过太多的普通和普通的老师竭尽全力克服自己的困难和家庭的困难，在学校里完成教学任务和各种繁琐的工作任务，牺牲休息时间是常事，但他们嘴里从来没有听到半句怨言。这是为什么？鞭策他们坚持下去，鼓励他们前进，安慰他们也许不那么强大的内心，让他们在痛苦中获得乐趣的，是坚守在他们心中的师德。

印度大诗人泰戈尔说：“花的事业是甜蜜的，果的事业是珍贵的。让我来做叶子的事业吧，因为叶子总是谦恭地悬挂她的树荫。”每个学生都是一朵花蕾，每朵花都有自己的香味，每朵花都有自己的美。他们要做的是努力成为自己，成为独一无二的人。

讲师演讲稿开场白篇三

投影：（一句一句投）

这世界上最重要的人是谁？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

——现在在我眼前的人。

这世界上最重要的事是什么？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

——现在我要做的事。

这世界上最重要的时间是什么？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

--此时此刻。

此时此刻，我们做最重要的事，因为我們是最重要的人！（全体学员一起说）

这样的开场白，能鼓舞人心、振奋士气，可堪称经典！

讲师演讲稿开场白篇四

大家下午好！

我很荣幸能够获得优秀教师这个荣誉，在这里感谢大家对我工作的支持与肯定。

眨眼间来到青新已经三年了，我喜欢我的学生，我热爱我的工作。也许因为我是体育人，所以我自信，开朗，直率，好胜，还带些张扬，骨子里也透着一股不服输的傲气，什么事只要选择去做，就一定会认真对待就要做到最好。我一直坚信：认真做事只能将事情做对，用心做事才能将事情做好。一个体育教师除了体育教学工作以外，最能体现其价值的就是体育训练。莫道君行早，更有早行人，所以我们教练员和运动员们一刻都不敢懈怠，我们冒着严寒，顶着酷暑；风里来，雨里去，坚持着每一天。我要以我的运动员为骄傲，因为他们坚定不移陪着我们，伤痛和劳累是参加体育训练无可避免的，队员们都深知这一点，所以训练时，就没有人喊过累喊过疼，因为大家并没有把它看作是伤，我们轻笑着调侃：“这就是我们对体育的爱的见证。”正因为有了美丽背后的伤痛、笑容背后的泪水，才有了成功过后的喜悦。每次看到孩子们训练完大口的喝水，我心里就更加坚定了一个信念，我一定要做一位合格，负责的好老师。

一个人的力量是有限的，集体的力量是无限的。我的每一份荣誉都属于每一个关心，帮助了我的幕后英雄。在这里我要感谢很多人，要感谢全组老师的团结协作。要感谢给予我帮

助的班主任，是你们帮我分担了管理运动员的烦恼，要感谢那些在我有任务或困难的时候，主动跟我调课的老师，要感谢领导对体育的全力支持和对我一些小缺点的包容。感谢的实在太多，太多！能成为你们中的一份子是我的荣幸。

吾生有涯，学而无涯，在接下来的日子里我会一如既往的为我热爱的体育工奉献我的青春，我的热情和全部的智慧！

谢谢大家！

讲师演讲稿开场白篇五

爱能温暖人心；爱可以鼓励人一直向前。有人说：有爱可追求，有爱可追求，有爱可奉献。世界上有很多东西，你给了别人，别人往往得到的越来越少，而有一样东西得到的越来越多。作为一名教师，我们面对的是一群天真无邪，有着五颜六色梦想的孩子，我们应该给予他们无私的爱。只有爱情的雨露，才能提示最美的花朵；只有爱的交流才能在师生之间架起一座多彩的桥梁。我们的事业是爱的事业。我们的教育应该像春风那样慢慢打开学生的心扉，像春雨一样“随风潜入夜，润物细无声”。

俗话说，严师出高徒。“教学不严，老师懒”。严格是标准的严格，在必要范围内的严格，符合教育规律的严格，有利于学生德、智、体、美各方面的全面发展，而不是破坏学生身心健康的严厉。严格要求不等于惩罚学生。他们应该是善良的，有爱心的，适度的，严格合理的，这样学生才能尊敬和热爱老师，而不是畏惧老师。老师对学生的严格要求是建立在真挚的爱情之上的。严以爱为本，爱以严为前提，爱严格结合，爱不垂直，严不凶。严格的水，只有渗透到爱的蜜里，才能成为爱的甘露。

爱学生就是尊重学生的人格，建立平等的师生关系。每个学生都是有独立思考的独立的人。因此，教师必须努力使自我

教育和教学适应学生的思想和认知规律，永远不要把自我意志强加给学生。要尊重学生的人格，就要充分理解、信任和欣赏学生，关心学生的创造潜能，绝不伤害学生的自尊和自信。多给学生鼓励，少训斥；多一份肯定，少一份否定；多表扬，少批评。对学生，要真诚的和他们交流，给他们真诚的关心和帮助。这样才能成为学生心目中真正的老师和朋友。

每个学生都有自己的优点，“问题学生”也不例外。相反，应该给这些“问题学生”更多的爱。教师要善于发现学生的闪光点，千方百计让学生的闪光点真正发光，让学生的自信心和上进心得到充分发挥，从而激发学习的斗志。除了多观察，还要多了解，多关心，多说话，少生气，不惩罚，不放弃。实践证明，从爱出发，用情感感动，用理智理解，用行动引导，持之以恒，“问题生”是一定可以转化的。

除了给学生的爱，还要有责任感。

如果这一切都来自爱情，那是基于一种深深的责任。我们说爱和义务是师德的灵魂，但义务也是一种爱。正如歌德所说，“责任是对一个人要求做的事情有一种爱”。

我们都知道，坏学生是家庭溺爱、歧视、冷漠造成的。我们都知道，坏学生是由不良的社会环境塑造的。所以教师工作是一种“以人为本，以人为本”的工作，是由灵魂、价值观、人生观塑造的人性工作。是用“人性本善”的价值理念，引导学生创造光明美好的内心生活；引导学生追求人生的意义和价值，引导学生树立正确的世界观和人生观，是“以人为本”的理念。

总之，师爱是激发学生人格和谐发展的不可替代的教育力量。爱情是春雨，可以孕育万物；爱情是沟通师生心灵的桥梁。有了爱，师生才能真诚相见，没有爱，就没有真正的教育。对学生的责任感是每一个老师必备的，热爱学生是老师投身教育、做好教育的动力。给孩子更多的爱，因为你在付出的

同时会收获更多；给孩子一种责任感，因为只有这样才能不辜负老师的称号。

讲师演讲稿开场白篇六

保险公司个人演讲稿

保险公司个人演讲稿

各位朋友，大家好：

我是来自中国xxx人寿保险股份有限公司巴州支公司的xxx。首先感谢团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我给大家分享的题目就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼

油厂，回到了库尔勒。

大家都知道，帮举手的人都很少，成功的原因很容易，也很简单，但是很容易做的事情也很容易不去做它，擦皮鞋简不简单，可是也很容易不去做它，很简单的道理，我们今天讲的东西够不够简单。简单！

太简单了，可是因为这么简单，成功就是简单的事情的重复的去做，大成就是小成就的累积[ok]所以我要看看你中午有多少人去找你。不错，我正在帮助你成功。打开你的知名度，让更多人去认识你，是不是？所以你应该怎么回馈我呢？“请你喝咖啡”“no我现在跟他开玩笑。”假如他告诉我，陈老师，感谢你给我上课，打开我的知名度，让我建立人际关系，假如他这么一想的话，哦，这个人这么有形，他有什么目标，是不是私下翻开帐。有没有这种可能。

成功要善于辩证，善于把握机会，随时一些小动作，就有可能很大的影响，所以美国总统谁当选，可能是差一点一点，小事情就是影响大成就的关键。

小事情做不好的人绝对不会成功的。

你们想不想知道你们的未来是什么，教你们一种算命运的方法。

好！

命运是如何产生的。

我们来看一下，11月1日，吉利的数字。在哪里，在上成功学的课，有没有人在这个人这个教室的，有没有人跟他讲成功没有来的人，有没有人讲完之后来报名的，有没有延期的，有没有人退费的，有没有人昨天晚上报名的，我们的消息放给这么多人，有的人会来，有的人不会来，所以问你今天能

在这里，是谁的权利。

自己。

每一天生命的累积，长久以后就变成你一个人的命运，你今天的命运是由自己决定的，所以明天、后天、大后天都是由自己决定的，所以一辈子的命运是由自己决定的，决定之后你会不会采取行动，不行动本身就是一种行动。

行动就有行动的结果，不行动就有不行动的结果，今天来上课就有上课的结果，没来上课就有没上课的结果，来上课有没有举手就有踊跃举手的结果，沉闷保持旧有的习惯就会有旧有习惯的结果，每一个人的命运都决定采取的行动，采取的行动就会得到他所要或是所不想要的结果，这个结果的累积就是命运产生的来源，所以要改变你的命运，也就是改变你每一天的结果，你必须改变你每日的行动，每日的决定，你的决定是依照你的思维模式所决定的，你觉得上课很重要，你就会来，你觉得上课不重要，你就不会来，是你的思维在影响你的决定，你的决定影响你的行动，你的行动产生你要与不要的结果，所以我们必须研究你每一天如何思考，只要我们知道你每一天是如何思考，我们就可预测你会做什么决定，你会采取什么样的行动，我们就会推算未来会有什么机关报结果。

所以，在座有哪一位是非常想成功的请举手。一定要成功的要举双手。二小时不到你们已经变得非常积极。

你自我介绍一下？

陈老师，各位朋友，大家好！

我非常喜欢我的名字，这个名字陪伴我四十年，我每天5：50分起床，然后跑步，冲凉后听录音带，大概8：10工作，每天很充实的工作，晚上11：30再一次听半个小时的录音带，我

在人寿保险工作，用七年的时间，我从一个试用业务员，正式业务员，业务主任，营业部主任，营业部经理，区域总监到总公司营业部的经理，培训部的经理，然后到副理总经理，我是广州分公司的副经理。他的介绍很吸引人，你会不会想接近他。你每天早上5：50分起床，你为什么要跑步，我有很多重要的事情要做，我很珍惜自己的身体。

听催眠带。

8：30分开早会，花2个小时进行行政工作，我整理一下思路，列清单。时间管理，要更成功要改变用时间的习惯。两个人成就的差别在于他管理时间的方法。时间管理的习惯。工作日志。成功者写日记。

目标决定时间管理的方法？

目标跟我的工作有冲突，我的目标是当训练师，我的一部分是满足的，你的公司目标是什么，提升员工的绩效。扩大市场战略，把公司的占有率提高到15%，业绩更直接，市场占有率，达到15%，目前是7.8%，三年需要达到这个标准。这三年之内你最需要做的是做什么，扩大业务队伍，提升每一个单个业务员的素质，借助综合管理的方法。你的目标是市场占有率15%，你说达成占有率的方法：扩大业务队伍，到2001年底希望达到2100人。希望就是绝望的意思。确定要达到。一定要达到！

提高人均生产率，保险公司不断做训练重不重要，保险公司要不断做对的训练。

训练是没有用的，因为我是职业做教育训练的，我辅导过很多公司，我对这个行业有了解，很多人的训练不一定有效，看你找什么样的人做训练。做什么样的训练，我的一个新加坡学生打保龄球，他的目标是一天打150，155，165，我教他一个半小时，他每局打191，当天晚上220，他学保龄球打了

七年。

不是每一个老师教的效果都一样的，不同老师就有不同教学的结果，看你找谁教，训练会扩大市场占有率，不一定的。你可以天天上成功学训练课，上365天，可是你学到的错误多，对不起，还是没有用的。我现在在分享我认为是对我是从第一名来的，是从世界第一名，而且我个人验证，他们成为他们机构，公司，全区域的代表，所以扩大业务部队，提高平均生产，强化内部管理。

我现在问你，业务部队是怎么扩大。

增大增援的比率，降大脱落的比率。

在座有没有其它人从事寿险。

你用什么样的方法增援。从公司是报纸、人才招聘会、业务员自己的影响力中心。业务代表的原顾增援是最有效的。报纸很好，但最有效的方法。他们带朋友，家人进来，他们进这个行业赚钱，找到感觉，他喜欢这个环境，对这个行业有所成绩，有所成就，他就愿意把他的家人介绍进来，是还是不是。

所以，你应该把焦点放到他们身上，让他们在公司做成功。你需要扩大业务部队，你需要做这些事情，透过他们的介绍，工作的焦点是如何让他们成功，他们越成功，人数就会自动增加，市场率就会增加，业绩就会增加，帮助业务员成功。

工作时间的分配，让业务员更成功，讲的那些事情与这个不相关的请全部去掉，因为你在浪费你的时间，你在浪费你的公司的资源，你在影响他们的未来。

你的责任重不重大，你影响到他的未来，你就影响他家人的未来，你影响他小孩子的未来以及更多的|,,,影响到一群人的

未来。

知道你的时间管理应该更好了吗？可不可以会更有效率。怎么样训练一个业务员。让一个业务员更成功的方法。

有三个最重要的条件，缺乏这个最重要的条件这个业务员是没有办法成功的：一是拥有强烈的企图心，是成为一个顶尖业务员的条件。二是拥有强烈的企图心，三是强烈的企图心。这三个条件没有具备，你不用训练他。他会成功活见鬼。

你仔细想一下，你公司最顶尖的业务是是不是企图心旺盛。企图心是没有办法给的。我5岁就想成功，我创下世界纪录。可是为什么我以前换了18份工作都没有成功，我有企图心，缺少好的方法。好的方法让我更快达成目标，但刚开始我没有旺盛的企图心，我训练也没有用，白训练了，一个好的业务经理，不是在于训练人，重点在如何挑选对的业务员，挑选对的业务员才会吸引磁场频率，拨动相似的人进来，你的磁场人气才会更旺，所以要先挑选对的人。

所以我以前怎么样进入阿宾机构的，大部分不知道，我以前前进的时候有85人面试，我21岁，我口袋只有不到20块美金，然后我经验最差的，英文讲得最差的，其余84个都是老美，然后他录取一个人，录取我，他自己这么失败，英文这么差，因为你是一定要成功的，其它都是有兴趣想要成功的。差就差在这个地方，我跟他面试的时候，他问我做过什么经历，我说，我卖过菜，做过油货，批发过巧克力，卖过皮货，折价券，很好很好，明天再决定，我说，经理你搞错了，今天我来这里面试，我就下定决心我一定要被录取，所以我今天不被录取，我明天还会来找你，经理那你就明天，经理说，那你明天来，我说，明天不录取我后天后再来找你，他说，后天我不录取你，我说对不起，你公司在圣地亚哥，我住圣地亚哥我会继续找你，所以，总经理，为了节省你的时间，为了节省你的体力，现在还是先录取我吧！我的总经理说，很好很好，你还没听懂的话，我一直讲，他就一直“very

good ,明天再好”我讲了四十分钟，对不起经理，你公司谁是第一名，你告诉，他说就是那个，一定要超越他。我讲完没有半秒钟，我总经理手伸出来，恭喜你，你被录取了！

之后，我才知道有84个没有被录取。所以我是那一个要成功的。你会去录取一个条件差的人。因为当时我具备强烈的企图心。

假如当时总经理没有录取，我今天不可能在这里和你们碰面。所以先要感谢总经理。给他热烈的掌声。

我在看人的时候都很简单，只问你一个问题：你愿不愿意全力以赴，假如比尔盖茨亲自问你，他就只问你这个问题。他的主管面试你，请问你亚马逊河有多长。答不出来这个人不够聪明。

他先过滤你的iq以后，然后问你愿不愿意全力以赴，你愿意全力以赴到什么程度。他说，不吃，不喝，不睡，只要公司规定目标一定达成，只要这个人大声的说。比尔盖茨看完所有人以后，他就会选那个企图心最旺盛的人，所以让住，中国人经常讲货比三家，其实何止三家，我去纽约，我买了一大堆东西，我要去买行李箱，我看到一家店子，我特别问哪一家不会受骗，我杀到300多美金，我到另一个饭店时，我出来一逛街，我看到旁边有个卖皮箱的，我刚才买的那种皮箱一模一样的，我要不要进去看看价钱，我想已经够便宜的了。经过了就去看一下，老板说250块美金。我想退货，我一离开，老板后来一直叫我150块美金。我坚持肯定100块能买到。

选人50个录取1个，面试7次以上，当你看到一个人拥有强烈的企图心，他所面试最强企图心，看他的自我操练，他的纪律好不好，没有纪律是没有用的，光嘴巴讲是没有用的。是不是人才用了才知道，一个星期都行，反正要试用，尤其是业务员，所以你试用他，他会给你一个详细的目标。拟定一个详细的计划，看一个人的企图心，看他的自我操练纪律之

后，我看他计划的能力好不子，能力不好，这个人也是不会成功的。你已经是挑选到优秀的人才，这起点是确保成功率比高的方法。这些具备，我真正用的话，我非常重视第一、二、三、四点，第五点忠诚度，是不是职业跳蚤，这家公司做几天不做，这几家,,,我通常会问他你为何离开上一家公司，你什么进，又什么进，我了解他的动机，你要知道他进你公司的动机。

当然这是一个简单的试向，假设，我们这些都做过了，然后我会采取的行动。

我会这样教你，请你明天换一百张名片，给我亲自带的业务员没有失败的，明天换一百张名片，给我一百张名片，这是我的要求，这是事实。以前我公司的员工，我叫他去换一百张名片，他什么人也没有，结果一直换，换到晚上11点，他换到了。

第二个，请你立刻给这100个人站着打电话，不准坐，因为站比较有精神，没有打完不准吃饭，我训练的这个人，他当月就赚了1万块美金。

他打了74个电话没有人理他，打到75个那个人愿意见他，假如他打到30个就放弃，他没有听到我讲什么，所以100，100一定有三个人，那个方法就有3个人，假如一个业务员他愿意换100张名片，打100个电话，这个业务员有强烈的企图心，他愿意做一般人不愿意做的事，这100张名片，100个电话是从何来，我以前在那个公司就是每天扩100个人，这是我用的方法。

我以前5：00起床，8点讲第一场，10讲第二场，下午我打100个电话，练习3个小时演讲。我在8点第一场我在车上练习，讲完演讲我会发单子，所以顾客建议他，我是新人，我想成功，请问你我今天分析的东西哪些有帮助，哪里好，哪里不好，因为我是一个很渴望的人，请每一位顾客给我建议，我

一边开车，一边看，我自我反省，然后我再练，所以成为第一名是最容易的事情。我站着打电话，打电话给陌生人不容易人。挂掉了，我开车出去约顾客，美国最快的工具是飞机，他们是电话，开车找顾客是很难的。他讲100个成功，所以这个方法不是使我成功，我的经理也是使用这个方法成功的。照这个方法我还没有看到过没有成功的业务员。

打100通电话。几年啦！一个月，通常100通电话有80%个人愿意听我的电话。你怎么跟你的顾客讲，我会一个系统薄，通过电话线知道他在干什么，帮我了解他在干什么，一开始我不会让他了解我有什么企图，有时候甚至更多。会打100通的人会很成功，97%的人平庸。说会去做的人不一定会做，真正去做的人我们就会看到他的结果。

每一分私下的努力都会有倍增的回收，在公众都会被表扬出来。

我们面试的人有18个条件，看看你及不及格：

一是态度一流，很会微笑的人，有一个人他说吸引不到人才；

二是很快乐的人，关键是跟谁比；

三是跟他在一起会很快乐的人，忧愁的人站在我的身边我会让他快乐；

四是有团队精神的人，20分希望每一个人分一分；

五个沟通能力很好的人；

安东罗宾课程凌晨2点吃早餐，下午6点吃中餐，断食两天。我曾经训练学员7天不准吃东西，只喝水，每个小时我要他们念他们要达成的目标，市场率 15%。饿的时候吃精神粮食。因为一个人的改变是他的潜意识，当你肚子饿的时候，你的

意识就没有在思考，所以里面的目标就直接输入潜意识。你可以试试看，有人曾经跟我讲，我决定讲，结果他星期一就开始吃了，因为别人都拉着他跑。后来终于受影响。这两天不吃饭，怎么样也不要接近餐厅。我教你的每一种方法我都用过。

七个是拥有很高能力的人，他站在他的工作岗位上他很有能力；

失败一定有原因的，请问你觉得你会得冠军，你有什么训练，什么策略？

示范：

你叫什么名字？刘娜，我从小喜欢舞蹈，小时候当上文娱委员，以后学的是舞蹈专业，我擅长民族舞。

舞蹈、笑话开始,,,,

一、两

希望此刻出现的我，能给大家带来快乐，带来更多的财富与分享，因为我觉得，因为一个人的快乐，那是“独乐”我现在借用一句很经典的广告词，我相信大家应该都听过，请问有看电视的请举手。好，请放下。请问有使用过洗发水的，请举手，好，请放下。请问有用过好迪这个名牌的请再次举手。好！请放下。那么这就可以证明你们都是经常洗头的或是经常用好迪的啫喱水咯。好迪不是说嘛！大家好才是真的好，所以呢！我的理解是，大家乐才是真的乐。独乐乐不如众乐乐，对吗？希望你们的快乐+我的快乐=大家的快乐。也希望欢乐之声传遍整个创富之地，就像创富教育一样，传遍整个中国冲出亚洲，经过四大洋。七大洲的流淌，传播到整个世界，乃至更大。

找到好的伴侣，幸福一生

找到好的事业，成就一生

找到好的产品，享用一生

找到好的老师，辉煌一生找到你人生的教练你的梦想将彻底起飞，这就是我们伟大的老师——朱芮萱朱老师。

你们说应不应该为我们伟大的朱老师热烈的掌声呢？

下面我分享一下我正在看的一本书，叫《使命》，它是说我们的第十，十一届的人大代表——任玉奇先生。为了不辜负全国人民的辜负，把终身的精力都投身在他是工作上。我就随便举个书中说的一个例子：我们都知道在2003年，我国发生了一件很大的事件。那时候中国处在一个瘟疫的年代。非典，那时候在中国四处流窜，基本上是只要有人的地方就有非典。就在非典四处蔓延的时候。我们的温总理在北京举行了第十届全国人民代表大会。那是就3个人代表去了。其中就有我们的任玉奇代表。虽然去了3个人，但是任玉奇代表，在大会上踊跃发言，并提出了许多对人民行之有效的草案。因为他知道，他不仅代表了湖南，而且还代表了全国人民。为了他当初的成为代表时说的话。要做到我说的就是我做的，我做的就是我说的。

我们也是要做到言行一致，信守诚略。我说的就是我做的。我做的就是我说的。

向全世界最有能亮的创富教育的精英们，问声大家现在好。、真诚的友谊来自简单的自我介绍。我是来自目前成长速度最快的亚洲杜云生创富教育机构的胡先忠。我的老家是抗日老根据地的大别山。也许是因为身在老革命根据地的原因吧！！我就特别的爱看革命的电视剧或电影。我想你们大家应该都看过一部电视剧叫《亮剑》吧！

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好!我叫**，今年32岁，毕业于**大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。我是一个完完全全的寿险营销人。还记得1996年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。1999年至2000年，我在分公司营业部担任组训工作，并在2000年被评为全市优秀组训。2001年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。2002年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。2003年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。2003年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；2001年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；2001年11月参加“全省县支公司经理培训班”；2004年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

其一、对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其二、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

一、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

二、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

公司而言，在最近

三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业

务员在2004年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

讲师演讲稿开场白篇七

本文目录讲师演讲稿讲师演讲稿开场白培训讲师精彩的演讲稿开场白

请问大家想成功比较容易成功，还是一定要成功比较容易成功。是哪一个。

觉的一定要成功的请举手。啊 这群人通通不会成功 哦喂 我问各位。

你们觉的嘴巴说说就会成功，还是要实际采取行动哪一个比较容易成功的。

是哪一个，觉的要行动比较容易成功的请举手，这群人依然不会成功，我问大家，一个保险业务代表，一年只行动一次、一年只拜访一位顾客。这人会不会成功啊，不会吗！所以 行动不会成功。

我问大家运动身体会不会健康啊，觉的运动身体会健康的请举手，现在大家不敢举手了。

手放下，运动身体不会健康的，一年365天只慢跑一次这样会健康吗？答案是不可能的。

所以今天我们要成功不只要行动。还差了哪两个，你们猜猜看 持续 对

觉的持续行动 持续运动会健康的请举手。手举快一点哦，现在举手的依然犯下滔天大错。

【讲师演讲稿开场白】讲师演讲稿（2） | 返回目录

以下是xx本站为您搜集整理的《讲师演讲稿开场白》，希望对您有所帮助。

各位，大家早上好，欢迎您来到我们xxx公司。今天的天气呢，阳光明媚，温度非常的炎热，祝愿各位每天心情像今天的阳光一样，永远开心明媚!对待生活、工作、学习像今天的温度一样，永远激情澎湃!..... (我的声音音调逐渐高上去)这时，我发现很多学员露出了微笑，现场变得轻松，拉近了与学员的心理距离，我就从容的展开了课题。

开场白富有诗意，积极向上、美好温情!对于现场的气氛有着非常好的调控!

我在做培训的时候开场白有几种方式，其中一种是透过问句的形式，有次针对一百多人的团队讲课时，我发现我被介绍上场时，现场听众情绪状态并没有达到理想状态，当然对我也不够了解，于是我经过简单而富有激情的问候以后，而且是很快取得下面听众的呼应，马上我就抛个问题给我的听众了：请问各位亲爱的伙伴，今天是个什么特殊的日子呢?我一问完，大家思路马上被引导去想今天是什么日子，可当天并不是什么样节日，有的说是不是谁生日，有的说是不是冬至，有的说是第一次听你讲课，等等各种有趣猜想，气氛逐级升温，我不断点头微笑附和，最后我看时机已到，于是我方面语速告诉我的听众：各位伙伴，你们回答的都很好，而我~要告诉你的是，今天是你人生当中从来没有经历过的~全新的一天，同意吗?台下伙伴听完以后豁然开朗，全场大笑，我马

上接上去：所以各位我们应该给我们全新的一天，热烈掌声鼓励一下！于是大家开心积极，精神百倍认真聆听我下面的分享！

这个现象我发现很久了，为什么大家都愿意坐在后面呢？我想这大概是中国人的本性吧。在这里，我首先讲一个故事吧。（是撒切尔夫人永远做前排的故事，详见下面）讲完故事后，然后我就用高昂的声调说：永远坐在前排是一种积极的人生态度，激发你一往无前的勇气和争创一流的精神。在这个世界上，想坐前排的人不少，真正能够坐在前排的却总是不多。许多人所以不能坐到前排，就是因为他们把坐在前排仅仅当成一种人生理想，而没有采取具体行动。那么现在在座的各位，有没有想坐前排，并且愿以自己的行动真正的做到前排来呢？！

这样，员工都坐到前面来，并且达到了心与心的碰撞！

这个故事永远都要坐前排：

20世纪30年代，英国一个不出名的小镇里，有一个叫玛格丽特的小姑娘，自小就受到严格的家庭教育。父亲经常向她灌输这样的观点：无论做什么事情都要力争一流，永远做在别人前头，而不能落后于人。即使是坐公共汽车，你也要永远坐在前排。父亲从来不允许她说：我不能或者太难了之类的话。

对年幼的孩子来说，他的要求可能太高了，但他的教育在以后的年代里被证明是非常宝贵的。正是因为从小就受到父亲的残酷教育，才培养了玛格丽特积极向上的决心和信心。在以后的学习、生活或工作中，她时时牢记父亲的教导，总是抱着一往无前的精神和必胜的信念，尽自己最大努力克服一切困难，做好每一件事情，事事必争一流，以自己的行动实践着永远坐在前排。

玛格丽特上大学时，学校要求五年的拉丁文课程。她凭着自己顽强的毅力和拼搏精神，硬是在一年内全部学完了。令人难以置信的是，她的考试成绩竟然名列前茅。

其实，玛格丽特不光是学业上出类拔萃，她在体育、音乐、演讲及学校的其他活动方面也都一直走在前列，是学生中凤毛麟角的佼佼者之一。当年她所在学校的校长评价她说：她无疑是我们建校以来最优秀的学生，她总是雄心勃勃，每件事情都做得很出色。

正因为如此，四十多年以后，英国乃至整个欧洲政坛上才出现了一颗耀眼的明星，她就是连续四年当选保守党领袖，并于1979年成为英国第一位女首相，雄踞政坛长达xx年之久，被世界政坛誉为铁娘子的玛格丽特撒切尔夫人。

永远坐在前排是一种积极的人生态度，激发你一往无前的勇气和争创一流的精神。在这个世界上，想坐前排的人不少，真正能够坐在前排的却总是不多。许多人所以不能坐到前排，就是因为他们把坐在前排仅仅当成一种人生理想，而没有采取具体行动。（那么现在在座的各位，有没有想坐前排，并且愿以自己的行动真正的做到前排来呢?!）那些最终坐到前排的人，之所以成功，是因为他们不但有理想，更重要的是他们把他们的理想变成了行动。

一位哲人说过：无论做什么事情，你的态度决定你的高度。撒切尔夫人的父亲对孩子的教育给了我们深刻的启示。

这是我参加一次内训课时讲师的开场白：分享俄国伟大的作家托尔斯泰的三句话。

投影：（一句一句投）

这世界上最重要的人是谁？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

--现在在我眼前的人。

这世界上最重要的事是什么?(学员思考、讨论片刻，打出答案)

--现在我要做的事。

这世界上最重要的时间是什么?(学员思考、讨论片刻，打出答案)

--此时此刻。

结论：

此时此刻，我们做最重要的事，因为我們是最重要的人!(全体学员一起说)

这样的开场白，能鼓舞人心、振奋士气，可堪称精典!

开场白真的那么重要么，要是说：各位，现在开始了，很多人把开始的一刻做成誓师，但很多人会中途而废，古人讲：每成功者半九十，就是说到90%的工作完成的时候，事情才算有一半的成功可能，所以我不想做开场白之类的东西，今天和以后的所有日子都一样，我们要养成习惯，有耐心，坚持每一天，直到目的地。

【培训讲师精彩的演讲稿开场白】讲师演讲稿(3) | [返回目录](#)

于是，培训开始时：

各位，大家早上好，欢迎您来到我们xxx公司。今天的天气呢，阳光明媚，温度非常的炎热，祝愿各位每天心情像今天的阳光一样，永远开心明媚!对待生活、工作、学习像今天的温度

一样，永远激情澎湃!..... (我的声音音调逐渐高上去)这时，我发现很多学员露出了微笑，现场变得轻松，拉近了与学员的心理距离，我就从容的展开了课题。

2、开场白富有诗意，积极向上、美好温情!对于现场的气氛有着非常好的调控!

我在做培训的时候开场白有几种方式，其中一种是透过问句的形式，有次针对一百多人的团队讲课时，我发现我被介绍上场时，现场听众情绪状态并没有达到理想状态，当然对我也不够了解，于是我经过简单而富有激情的问候以后，而且是很快速取得下面听众的呼应，马上我就抛个问题给我的听众了：请问各位亲爱的伙伴，今天是个什么特殊的日子呢?我一问完，大家思路马上被引导去想今天是什么日子，可当天并不是什么样节日，有的说是不是谁生日，有的说是不是冬至，有的说是第一次听你讲课，等等各种有趣猜想，气氛逐级升温，我不断点头微笑附和，最后我看时机已到，于是我方面语速告诉我的听众：各位伙伴，你们回答的都很好，而我~要告诉你的是，今天是你人生当中从来没有经历过的~全新的一天，同意吗?台下伙伴听完以后豁然开朗，全场大笑，我马上接上去：所以各位我们应该给我们全新的一天，热烈掌声鼓励一下!于是大家开心积极，精神百倍认真聆听我下面的分享!

这个现象我发现很久了，为什么大家都愿意坐在后面呢?我想这大概是中国人的本性吧。在这里，我首先讲一个故事吧。(是撒切尔夫人永远做前排的故事，详见下面)讲完故事后，然后我就用高昂的声调说：永远坐在前排是一种积极的人生态度，激发你一往无前的勇气和争创一流的精神。在这个世界上，想坐前排的人不少，真正能够坐在前排的却总是不多。许多人所以不能坐到前排，就是因为他们把坐在前排仅仅当成一种人生理想，而没有采取具体行动。那么现在在座的各位，有没有想坐前排，并且愿以自己的行动真正的做到前排来呢?!

这样，员工都坐到前面来，并且达到了心与心的碰撞！

这个故事永远都要坐前排：

20世纪30年代，英国一个不出名的小镇里，有一个叫玛格丽特的小姑娘，自小就受到严格的家庭教育。父亲经常向她灌输这样的观点：无论做什么事情都要力争一流，永远做在别人前头，而不能落后于人。即使是坐公共汽车，你也要永远坐在前排。父亲从来不允许她说：我不能或者太难了之类的话。

对年幼的孩子来说，他的要求可能太高了，但他的教育在以后的年代里被证明是非常宝贵的。正是因为从小就受到父亲的残酷教育，才培养了玛格丽特积极向上的决心和信心。在以后的学习、生活或工作中，她时时牢记父亲的教导，总是抱着一往无前的精神和必胜的信念，尽自己最大努力克服一切困难，做好每一件事情，事事必争一流，以自己的行动实践着永远坐在前排。

玛格丽特上大学时，学校要求五年的拉丁文课程。她凭着自己顽强的毅力和拼搏精神，硬是在一年内全部学完了。令人难以置信的是，她的考试成绩竟然名列前茅。

其实，玛格丽特不光是学业上出类拔萃，她在体育、音乐、演讲及学校的其他活动方面也都一直走在前列，是学生中凤毛麟角的佼佼者之一。当年她所在学校的校长评价她说：她无疑是我们建校以来最优秀的学生，她总是雄心勃勃，每件事情都做得很出色。

正因为如此，四十多年以后，英国乃至整个欧洲政坛上才出现了一颗耀眼的明星，她就是连续四年当选保守党领袖，并于1979年成为英国第一位女首相，雄踞政坛长达xx年之久，被世界政坛誉为铁娘子的玛格丽特撒切尔夫人。

永远坐在前排是一种积极的人生态度，激发你一往无前的勇气和争创一流的精神。在这个世界上，想坐前排的人不少，真正能够坐在前排的却总是不多。许多人所以不能坐到前排，就是因为他们把坐在前排仅仅当成一种人生理想，而没有采取具体行动。（那么现在在座的各位，有没有想坐前排，并且愿以自己的行动真正的做到前排来呢?!）那些最终坐到前排的人，之所以成功，是因为他们不但有理想，更重要的是他们把他们的理想变成了行动。

一位哲人说过：无论做什么事情，你的态度决定你的高度。撒切尔夫人的父亲对孩子的教育给了我们深刻的启示。

4、经典的开场白：

这是我参加一次内训课时讲师的开场白：分享俄国伟大的作家托尔斯泰的三句话。

投影：（一句一句投）

这世界上最重要的人是谁？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

——现在在我眼前的人。

这世界上最重要的事是什么？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

——现在我要做的事。

这世界上最重要的时间是什么？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

——此时此刻。

结论：

此时此刻，我们做最重要的事，因为我們是最重要的人！（全体学员一起说）

这样的开场白，能鼓舞人心、振奋士气，可堪称精典！

5、开场白真的那么重要么，要是说：各位，现在开始了，很多人把开始的一刻做成誓师，但很多人会中途而废，古人讲：每成功者半九十，就是说到90%的工作完成的时候，事情才算有一半的成功可能，所以我不想做开场白之类的东西，今天和以后的所有日子都一样，我们要养成习惯，有耐心，坚持每一天，直到目的地。

大学讲师竞聘工程系副主任演讲

讲师演讲稿开场白篇八

陈小峰，男，20xx年生，于20xx年毕业后到揭阳市综合中等专业学校。执教几年来我爱岗敬业，忠于职守，精心育人，时刻严格要求自己，坚持理论联系实际的教育方针，虚心向有经验的教师学习，教学上取得了一定的成绩。现申报计算机讲师，在此向领导、教师们述职，请大家做出评语。

一、思想觉悟方面

本人一向坚持四项基本原则，忠诚党的教育事业，认真学习《教师法》和《中小学教师职业道德》等政策法规。积极参加一年一度的普法活动，增强自身的法律意识。任现职以来，我忠于人民的教育事业，重视自身的师德修养，用自己正直的教师形象影响着学生的一举一动。在教学岗位上，我不断提高自身的素质，坚定教书育人的信念，树立新的教育理念，自觉遵守学校的各项规章制度，尊敬领导、团结同事，扎扎实实，勤勤恳恳的做好本职工作。任教几年来，两次年度考核均被评为优秀等次。

二、教育能力方面

在教学过程中，我总是用一颗公平、公正的心对待学生，克服认知偏差，使他们真正感觉到老师既是他们的良师，又是他们的益友，是真心爱护体贴他们的，在学生心目中树立起较高的威信。在培优转差方面，我根据不同层次的学生特点，采取了不同的教育措施：针对优等生的自傲心理，找出其自省点，使他们能向更高层次发展；针对中等生的无为心理，开启其动力点，要求他们向优等生看齐；针对后进生那种自卑的心理，发掘其闪光点，消除其心理障碍，激发他们的学习兴趣。通过长时间的不懈努力，班级上下部形成争先夺优的良好局面，全班总体成绩逐步提高。执教几年来，我所任教的班级，均能形成积极进取、团结友爱的良好班风，学生勤奋好学，遵纪守法。

三、教学能力方面

1、钻研教材备好课。

备课是教学活动成功与否的前提。为了熟悉教材和教学大纲，我每接过一本书，总是对书本的整体内容先作粗细的认识，明确教学目的和教学重难点，明确学生必须掌握的各个知识点，再结合大纲要求，认真学习、归纳，选择一定量、适应性强，效果好的习题，然后根据不同层次学生的认知特点，估计学生的接受能力、可能存在的问题，结合本节课的重难点，适度地进行教学。最后，精心设计教学计划，并写好教案，根据学生实际和教材的内容，制定正确的教学程序，采用恰当的教学方法，写成教案，重点标记。

2、驾驭课堂，讲好课。

教学过程是师生双方共同劳动的过程，在这一过程中，教师所起的是主导作用，所以，任教几年来，我对每45分钟都做了合理的安排，在授课过程中采用精炼的语言，先把课文中

的常规知识点明，并引导学生逐层加深学习，创设教学情境，激励学生展开想象，发挥他们的思维能力，这样做能够调动学生学习的积极性，活跃课堂气氛。接着再采用分层教学，也就是根据各个学生认知特点的不同因材施教，让每位学生都能取得相应的进步，让每位学生都能取得相应的进步的要求，灵活变通，提出不同层次的问题，让学生在课后完成以巩固知识，教学效果很好，每学年学生参加由学校出题的考试，成绩优秀率达到26%，合格率在96%以上。

3、认真学习，提高理论知识水平

为人师者，要给学生一碗水，自己就必须要有有一桶水。于是，我正确处理好工作、生活、学习的关系，利用业余时间认真学习，在完成计算机应用(专科段)之后，又继续参加韩山师范学院计算机科学与技术本科函授，已于20xx年1月毕业。通过不断地学习，优化自己的知识结构，提高知识层次，加深自己对理论知识的认识和掌握，并将之运用到教学实践中去，在提高自身教育教学能力的同时，提高教学质量。

四、教研能力方面

由于多年从事语文学科的教学上作，本人在该方面有扎实的基本功，平时喜欢学习各教育教学刊物中的文章，积极参加学校各种教研活动。通过上公开课，虚心接受经验丰富的老师提出的建议，同时经常听其他同事的课，不断提高或改正自己的认识。在工作中，我认真钻研教材教法，不断改进教学方法，探索教改新路子，大胆进行尝试，深受领导的好评。由于本人的业务水平不断提高，所以也不遗余力地指导一些青年教师，阐明自己的教学观点，使青年教师的教学水平有所提高。

总之，我时刻以新时期教育工作者应具备的合格条件严格要求自己，不断加强自身的理论知识水平和师德教育，通过各种途径努力提高自己的教学水平，但对照上级的要求仍有一

定的差距，在今后的工作中，我将会锐意进取，不断学习，刻苦钻研，使自己能够适应现代教学，加深自己的综合能力，使自己真正成为一专多能的教育上作者。