

企业培训讲师评价表 讲师的演讲稿(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

企业培训讲师评价表篇一

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，没有什么理由是退缩的理由。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，友情重在平等，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。

企业培训讲师评价表篇二

保险公司讲师总结该怎么写呢？需要写哪些内容？下面是小编精心收集的xxx保险公司讲师总结范文，希望能对你有所帮助。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基

础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八-九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基矗意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。企业文化建

设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于二000年分业以来经营情况工作报告》等**个制度、办法和规定。

这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的

掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和十六届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20**年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市常以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现05年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

1、个险方面。20**年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、

进券的中介部精神。

4、客服续收。强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

个险标保任务xx万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造成影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

企业培训讲师评价表篇三

罗伯特·欧言文说：“人类一切努力的目的在于获得幸福。”身为一名幼儿教师，我在求得个体生存的同时，也在承担着教书育人的责任，更从中获得到真切的幸福，我无时无刻不在享受着和孩子们共同生活的乐趣，无时无刻不在享受着幼儿教育的幸福。我爱我平凡的幼教工作！我工作着，我幸福着！

也许有人会说：幼儿教师就像一个小保姆，日常工作又繁琐又劳累，有什么幸福可言？！甚至还有人看不起幼儿教师，认为幼儿教师不需要什么技能，曾有这样的论调：教不了中学的教小学，教不了小学的去教幼儿园。事实上一名真正合格的幼儿教师，她所具备的技能必须是全方位的，除了要具备教师基本功之外，还要有美术，音乐，舞蹈、体育等多方面的才能。身为一名幼儿教师，我一直在努力提升自己的多方面素质，在素质提升中体验幸福，在幼儿教育中感受幸福。

有这样的一个故事：海滩上，一个穷人躺在那里舒适地晒着太阳，一个富人匆匆走过，穷人问：“你在忙什么？”富人回答：“我在忙事业！”穷人说：“你还忙什么？你已经这么有钱了！”不同的人有不同的幸福，富人从金钱的积累和事业的成功中感受幸福，而穷人则为悠闲的生活而感觉到幸福。幸福的关键全在于个人的舒畅心境。身为幼儿教师的我，幸福就在于和孩子们相处的每一个细节。

走在街上，远远地听到孩子们亲亲的一声“老师好！”，我顿时感觉幸福；被孩子们包围时，这个摸摸我的脸说：“老师，您脸上的疙瘩好多了！”那个拉拉我的衣角说：“老师，你穿上这件衣服真漂亮！”我顿时觉得自己成了童话王国中的公主，美丽而又幸福！

看到孩子们因我真诚的夸赞而笑靥如花时，我的内心也鲜花盛开。

幸福，是孩子母亲遇见我，一个劲地说个没完，而孩子却藏在母亲身后，调皮地和我交换脸色，做出一个个滑稽的鬼脸；幸福，是为孩子擦去委屈的泪水；幸福，是孩子从衣兜里掏出为我保留的小食品；幸福，是抚摸着孩子送给我的一件件自己制作的小礼物；幸福，是翻阅相册看我和孩子的合影的时候。

幸福时刻陪我左右！

企业培训讲师评价表篇四

各位领导、各位学员，大家上午好！欢迎大家来到课堂。

我叫，是管理咨询培训公司的专职领导力培训师，也是课程的创始者。

俗话说，礼多人不怪，下半句是怎么说的呢？是享誉海内外；

上台刚认识，见面先鞠躬，掌声不响亮，鼓掌到天亮培训讲师演讲稿开场白演讲稿。

培训要激动，课后要行动。平日多听领导的话，为人厚道，祖国处处是亲人。

虽然本人长的不够养眼，但我说的话养神，绝对不会让在座的各位产生审美疲劳。

(顿一下，然后继续介绍：)

“我很高兴来到这儿!真是太高兴了!”

快速绕教室走一圈，边走边问：“如果你现在不在这儿，你会在做什么不情愿的事情呢?”(持续流畅地进行)

在今后的几天，我们大家要互相配合，我要百分之百的真诚，努力地去传授，大家也要积极地学，好吗?大声一点，给我一个保证，再大声一点。

学习是严肃的事情，为了保证学习效果，现在颁布三条纪律：

企业培训讲师评价表篇五

本站发布演讲技巧：培训讲师精彩的演讲稿开场白，更多演讲技巧相关信息请访问本站演讲稿频道。

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。