

2023年幼儿园区角活动娃娃家教案(大全7篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

讲师演讲稿篇一

你们好！

一、持续学习，提高素质，主动适应办公室工作要求

**年，我从临床科室来到院办公室工作，角色和职责发生了很大变化。在领导和同志们热情帮助和大力支持下，我从头学起，从零做起，从新干起，积极协助院办公室主任做好院办公室的每一项工作，做到边干边学，在实践中历练，在历练中提高。一是向书本、报刊和网络学。读书、看报、上网已成为我获取知识和信息的三大法宝，记读书笔记、积累报刊资料、下载网上文件已成为我天天必做的功课。三年来，我越来越深切地体会到，知识和信息的更新是永无止境的，要做好办公室工作，首先要不停地学习、学习、再学习。二是向院领导学。在办公室工作，与领导接触的机会较多。三年来，院领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获良多。三是向同事们学。古人说，三人行必有我师。从不同角度看，包括在座各位的医院每位同事都是我的老师，无论是为人处事、治理经验，还是业务能力、写作水平，我都从中学到了很多，使自己的思想意识和工作水平取得了很大进步。

二、严于律己，团结奉献，认真履行岗位职责

院办公室作为医院沟通上下、协调左右、联系各方的枢纽，它的职能和作用是非常非凡和重要的，可谓“干好了默默无闻，干砸了轰轰烈烈”。三年来，我始终留意掌握好自己的一言一行，积极配合好主任的工作，做到到位不越位，对上不轻漫，对下不张狂；日常工作中，做到严于律己，宽以待人，时时、事事留意团结同志，维护领导的权威，维护医院的形象，维护医院的大局。三年来，我较好地完成了各项工作任务。一是完成了大量的文件起草和公文处理工作。对于领导交给的每一项材料写作任务，都能按时按要求完成，加班熬夜成了家常便饭。据粗略统计，三年共撰写各种材料300余篇，约50万字医学教，育网|搜集整理。二是与同志们一起完成了20xx年以来《医院院志》和《医院规章制度》的编印和修订，在医院文化建设和加强医院治理方面作出了有益的贡献。三是在质控方面，积极协调组织各有关部门做好每月的质控检查，并不断改进工作方法，编好每月的《质控简报》。四是与相关科室同志们密切合作，共同做好医院宣传工作。在宣传材料的写作、医院形象广告的制作、电视广告的发布等方面，努力发挥自己的能量，精彩地完成了各项宣传任务。五是充分发挥服务职能，努力做好领导的参谋助手。一方面，积极收集整理有关信息，进行调查研究，为领导决策提高参考，协助领导处理好日常事务；另一方面，热情为各科室和全院职工服务，特殊是在车辆调配使用等一些敏感问题上，坚持向一线倾斜，把一线的事、病人的事看成院办公室的大事，不推、不脱、不等，全力保障一线需要。六是做好档案治理，提升治理水平。经过我们的积极努力和认真预备，档案治理工作得到了省卫生厅和省档案局的充分肯定，档案治理工作被认定为国家二级，使医院档案工作上了层次、上了水平。

三、廉洁清正，脚踏实地，准确对待名和利、得与失

走上办公室这个岗位后，我不断提醒自己要执着地追求，尽力地干好，不同别人计较享受的条件和优势，要经得住诱惑，守得住清贫，严格遵守党纪国法，不把以权谋私看作本事，在任何情况下，对待名利始终保持一颗平常心。努力做到不

为名所累、不为利所缚、不为欲所惑。扎扎实实做事、堂堂正正做人。在与同事们的合作中，甘为他人做嫁衣、作铺垫，把别人的工作当作自己的工作，把别人的困难当作自己的困难，从而赢得同志对我们工作的支持与合作，创造更加宽松、和谐的工作环境。

讲师演讲稿篇二

这样，员工都坐到前面来，并且达到了心与心的碰撞！

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。

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。

讲师演讲稿篇三

【银行讲师】谢谢主持人，也非常感谢我们这次活动的主办方提供这样的一个场所，可以跟大家就我们银行房地产的相关产品以及大家关心的问题和大家交流。今天我主要给大家讲的是一个循环授信的业务，让我诠释一下，让您固定的房产流动起来，作为房产来说，我们要投资肯定要花相当可观的一笔资金，但是在现在我们估产相当活跃的情况下，如果把资产固定沉淀下来是非常可惜的，招商银行推出了有关授信的业务，让房产为各位继续创造财富。

【银行讲师】我们在日常生活当中肯定会遇到这样那样的问题我们也列出了一些情况，比如说老百姓家里的情况，小孩的教育、我突然要买车，以及有了房子之后的装修，甚至房产很好，我还要继续投资楼市等等，这时候会遇到一个问题，可能我手头的现金不是很充足，或者说我的钱更多的在股市里面，在这种情况下我又想办好自己的事情，怎么样处理呢？可能有人会想到借钱，或者通过其他的渠道汇集，甚至有人想到银行。

【银行讲师】我们银行推出了这样一个项目，我们这里说到了我们银行最中心的业务就是循环授信，银行在考核我们各

位的还款能力之后，按照一定额度给大家一个授信，大家经常使用信用卡，信用卡也是一个信用的额度，只不过这次是通过房款以及证明大家房产实力的基础上给大家一个额度，这个额度跟我们的房产的价值是息息相关的。通过循环授信的渠道我们可以拓宽我们的资源的渠道。同时我们在房产方面遇到的一些问题，比如说我这个钱借出来怎么还，会不会非常麻烦，我买房子的时候可能遇到很复杂的程序，招商银行也针对这样的问题推出了随借随还的功能，这个活动有一定的期限，男士最长是65岁，女士最长是60岁，最长20年，在这个额度之内我们可以随时借取随时归还，可以通过柜台办理，也可以通过网上办理，非常地方便。

【银行讲师】也就是说如果现在您名下有属于自己的房款，有属于自己的房款的证明，我们建议大家可以去银行办理相关的业务，因为它有几大好处，第一是一次授信最长可以使用20年。同时非常方便，它是一个循环的授信，可以随时使用。如果说我们的客户想问我的房子可能还没有把钱还完，也就是说我在他行还有贷款余额怎么样处理？实际上这样的情况在我们银行也可以申请业务的，也就是说我们叫做同名转案，我们银行为您把欠他行的房贷一次性地归还，也就是说把您在他行的贷款余额，转接到招商银行，同时您归还的部分释放出来一个新的额度，您多还了一笔，也就意味着您的额度释放了等值的价值，这样也可以实现循环授信的功能。

【银行讲师】另外它非常方便，因为它不是一次性的业务，而是最长达20年的授信的额度，也就是说非常大额的时间很长的一个信用卡，开通之后不会发生任何费用，只会在您借款的时候发生费用。

【银行讲师】可能刚才讲得太理论化一些，在这里给大家讲一个鲜活的例子，有一个谢先生，在海淀区有自己的住房，同时他这个房子是在我们银行有一个固定的商业用房楼盘库，符合我们银行对房子的审查要求，这个时候他向我们银行申请了循环授信的额度，谢先生在04年的时候以80万的价格购

买了房子，以06年为期，距04年已经过了两年，在两年之后我们再做房子的抵押贷款的时候，我们会请评估公司对房子的价格做最新的评估，提到评估的价格就是100万。在这种情况下，我们银行结合谢先生100万价值的房产给予一定的折算做了七成的贷款，给了70万的额度，同时谢先生的年纪是二三十岁，我们给了他最长的20年的循环授信的额度，他开通这个业务之后，除了评估的费用之外，没有发生任何费用。在这种情况下他并没有使用这个借款，但是到06年11月之后，也就是说申请业务两个月之后迎来了一个非常好的消息，也就是谢先生的单位募集购房开始了，但是他还需要一定资金，他突然想到在两个月在我们银行用他以前的放款的额度，他向我们银行申请了50万的贷款，把单位需要的额度借齐了，他只打了一个电话把指定的额度打到了卡内，一次性交齐了款。

【银行讲师】我们刚才说的情况是已经把房子买过来了，现在我们的房子有的时候也做按揭，这种情况能不能申请我们银行的循环授信的业务呢？我们说也是可以的，只要他把他的行的贷款转到我们银行来就可以了，也就是说我们为这样的客户做了一个捆绑式的产品，同名转案还是以第一个房子借款人的名义在我们银行申请一个借款，把原来欠他行的房贷一次性归还，通过我们银行网上银行的专业版，实际上在家里对着电脑该完全可以操作了，通过电话就可以打通理财的渠道，很短时间内就可以完成了，不需要去网点排队等候。同时如果他想归还这笔贷款，如果在其他银行，可能电话预约要提前一个月甚至更长时间。对于招商银行来说您可以足不出户对着电脑就可以完成这些业务，您只要打上自己需要的房款之后就可以达到目的，非常方便。同时我们开通了自动提前还款的方式，我们设定好了期限和金额，把这个钱输入卡里之后，它就会自动按照您之前设定的信息和功能，按照您的意愿就可以实现还款，非常方便！

【银行讲师】同时这样的额度是可以循环往复使用的，也就是说在20年之内可以反复借款还款，只要不逾期就可以循环

使用。

我们银行自有房产的额度，通过网上直接借出了钱，5分钟之内就到帐了。通过这样的一个快速融资的渠道，老先生最后也恢复了健康！07年10月的时候他的理财产品到期了，这个时候他通过网上银行直接把上次的贷款还清了，非常方便。07年11月的时候，他又看到一款非常漂亮的轿车，他买车的梦想很快变成现实了，由于资金有限他又想到了这个额度，同时他在网上银行直接网上操作，直接打到卡里面，汇到了经销商处，第二天就把车开回来了。这时候他家里还有小孩，有教育的问题，出国或者说要读比较好的大学，这时候他也可以直接从网上借取他已经开通的额度。

【银行讲师】所以我们说利用这种情况我们可以把自己的应用利用房产进一步地扩大，在自己需要应急的时候有一个非常可靠的助手帮助大家解决非常实际的问题。

【银行讲师】在这里我还想跟大家讲一下我们的流程，也就是说在做这个业务之前，首先您要向您附近的我们银行询问您的房子是否在楼盘库里面，如果在的话，您只要向招商银行提出这样的申请，我们银行会直接联系指定的评估公司去您家里边直接评估您的房子现在的价格，在这个价格确认之后，我们银行按照您的房龄打一个六到七折的折扣，这个额度就可以释放出来了，同时您要提交一些材料，个人证明、身份证、户口本，如果是已婚的，要夫妻双方的身份证明，而且要夫妻双方签订证明，以及您个人的还款能力的证明，比如说我们的收入能力的证明，的先生或者女士去办信用卡也需要这种收入证明的，同时还需要您所在公司的营业执照的复印件加一个公章，如果是自己当老板，我们还需要提供自己公司的章程。在充分衡量了我们的收入能力的基础上，授权我们银行来核查一下我们个人的征信状况，因为现在各大银行已经全部实现了个人信用的联网，通过这个可以查到您在其他银行的信用状况，如果信用是符合要求的，就可以开通这个额度，下一步要做的也就是去各个区的建委直接做

抵押登记，之后房本还是您自己使用的，这个时候这个额度也就开通了。

【银行讲师】之后您可以向银行直接指定一个卡，可以把释放的资金打到这个卡里面。在这个额度释放出来之后，90%可以在网上直接支取的，最高不操纵100万，这个资金是受监控的，不可以进入投资市场的，比如说股票、理财，主要进入消费的用途，您会要求和银行签署一个贷款用途的声明，之后就开通了。下面我们有些客户会问一些问题，这个会发生什么样的费用，刚才讲到了，您只会发生一笔费用，也就是说在额度开通之前，我们有评估公司去您家里评估，您给评估公司一个费用，大概400元，这个额度开通之后是不发生任何费用的。如果我们在发生借款的时候就会有费用，也就是您看人民银行同期的利息，如果您借的是6个月的、1年的甚至更长时间的，我们对应的就是这个利息，您只要按期归还这个利息，相应的本金的选择就可以了，可以实现网上借款和网上还款。

【银行讲师】我今天介绍产品就到这里，如果大家有问题可以向我提问，稍后也可以跟我做进一步的交流，谢谢各位！

讲师演讲稿篇四

保险公司是销售保险合约、提供风险保障的公司，是采用公司组织形式的保险人，经营保险业务。今天小编就给大家整理了保险公司演讲稿，希望对大家有所帮助！

大家上午好！

入围省公司讲师团，是我梦寐以求的愿望，为了这一天，我时刻准备着！

今天，我和伙伴十分荣幸地加入这支光荣的团队，我们自豪、我们骄傲，同时，我们也有点惶恐，因为作为省公司讲师团

的新兵，无论是经验还是经历，都需要时间和市场的检验，需要伙伴的接纳和认可，更需要在座各位的支持和帮助！

有句话说得好“勤能补拙，笨鸟先飞”，相信我们一定能够以本次考核培训为契机，在今后的工作中，再加压力，再鼓干劲，再攀人生新高峰！我们的成长和进步，离不开各级领导的栽培，离不开各位前辈的帮助，更离不开营销团队土壤的滋润。此时此刻，就让我们感恩的千言万语化作日后回报团队的实际行动！辅导团队做大做强，帮助伙伴激情创富，推动荆州亮剑争光，圆梦湖北中部崛起！养兵千日，用兵一时，在此，我和陈艳伙伴当着大家伙的面，表个态：我是国寿一块砖，哪里需要哪里搬。

在亮剑行动烽烟四起，谁与争锋战火正酣的关键时刻，荆州国寿系统全体讲师组训参与这次培训、考核，我和在座的伙伴们一样，感受颇多，收获颇多！落实做好要比表态说好难得多！

在开训的课桌上，看似简单却难以下笔的一张考卷，让我们对学习、对自己、对今后的成长之路有了更新的认识。

要；无论台前还是幕后，我们一刻也不能少！

是荆州国寿的管理年，也必将是我们的效益年，让我们携手共进，用我们的所学，用我们的真心，用我们的行动，真抓实干，创造团队高绩效，打造个人金字招牌。

做最牛的明星主持，做最牛的理财专家！

做最牛的职场组训，拿最牛的绩效工资！

谢谢大家！

大家早上好！

今天我给大家演讲的题目是《怎样给有钱的人谈保险》，对于保险营销员来说，这是一个众说纷纭，见仁见智的问题。曾经在一次启动会上一位总监就说过，和有钱人谈保险，比和普通的客户谈保险要容易得多，爽快得多，而我们大多数人，包括本人在内，都认为和富人的距离是那样的悬殊，那样的遥不可及，连见上一面，说上几乎话都很困难，别说是和他们讨论保险了。

其实，这个世上的人，不管高低贵贱，无论贫富贤愚，都脱离不开人这个范畴。既然是人，那就不能不食五谷杂粮，不能不穿棉布缎绸，不能不生喜怒哀乐，不能不思生老病死，因此，作为一个优秀的，专业的保险代理人，首先要做到的就是明白他们在想什么。

要了解富人在想什么，最好的方法就是将心比心，在这个资讯发达的时代，那种“等我有了钱，豆浆喝一碗，倒一碗”的想法终究只不过是人们嘴上的笑谈。现代的有钱人真正忧虑的问题，只有两个方面，第一就是自己的生命，第二就是自己资产的保全问题。

在这个法制较为健全的时代，公民的生命安全在一定程度上已经得到了保障，因此有钱人更多的关注的问题，更加期待解决的问题，便是金融资产的风险规避。这一点，大至美国，欧洲的那些石油大亨，金融大鳄，小到缅甸，越南的土霸王，土财主，都在思考，于是，一笔笔巨额的存款被送进了瑞士银行——那一个任世界风云变幻，其财富也不会随之增减的地方。

然而，不是每一个人都有资格把自己的钱送入瑞士银行的，大多数人只能选去别的方法来解决财产的风险问题。于是，银行储蓄，国债，房地产，股票，期货，外汇，黄金，玉石，古玩等等各式各样的理财方式层出不穷。然而，银行安全则安全了，收益性却几乎可以忽略不计，如果算上恐怖的cpi那么，剧烈的缩水令这种所谓的安全也变得不怎么安全；房地

产，一次性投入太大，不是一般的人能够支配，且变现慢，受政策影响严重；股票，高收入同时伴随着高风险，十个人购买只有一个人能赚钱；期货和外汇，非对金融很了解的人，不能玩转；至于黄金，古玩和玉石，对于专业的要求更是高的出奇，稍不注意就弄到假货，血本无归。

更重要的是，这些所有的投资方式，对人的本身都是没有保障的，而人一旦没有了，就什么(神马)都是浮云了。

因此，有钱人最关注的资产保全问题，首要的就是安全，其次是保值和增值，最后才是其收益性，特别是对于有投资渠道的人来说，这最后的一点都是可有可无的。

但这一点，很多寿险营销员，都做得恰好相反，每次但凡遇到客户，就一个劲的吹嘘自己公司的保单收益和红利分成，有的甚至超出实际的数值——殊不知，这是以己之短，攻彼之长，说起来谁都知道这个不可取，但事实上，很多人都对这种错误的做法乐此不疲。

其实，无论和什么人谈保险，只需要解决四个问题就可以了：第一，为什么要在我手上买保险；第二，为什么要买本公司的产品；第三，为什么要买这个险种；第四，为什么是现在买，而不是明天，后天，一年以后。

要回答第一个问题，就要对自己有信心，要相信我是最优秀的代理人，任何人在我手上购买保险都可以得到最详细的信息，最完善的保障，最贴心的服务；要解决第二个问题，就要对自己的公司有信心，要相信我自己的公司是最有实力，或者说最有潜力的公司，要永远想着公司的好处，公司的优势，公司曾经的荣誉，公司现在的成就，公司背后千万客户的支持，还有就是公司给予自己的发展平台；要应对第三个问题，就要对产品有一个全面的深入的了解，更要产品有着关注，有着喜爱，有着一份始终不渝的执着，始终确定，自己给客户的产品，给他的保障规划，是为他量身定做的，是最适合

他的;最后的一个问题,乃是要让客户明白,早一点投保,就早一天得到一份生命的保障,得到一份财产的保全,得到一份令家庭天长地久的计划。

在此,要补充一句,停售的问题,可以说,但不要常说,可以说一次,但不要反复说,可以在说明的时候,随意地提上一句,但不要在促成的时候,作为让客户非买不可的理由,否则,也许会适得其反,因为现在的客户也变得精明了,对于停售多半会认为是市场炒作,特别是对于有钱人,不如不说。

提到促成,下面介绍两种促成的方法:

5. 婚前财产 虽然婚姻里面不应该参与太多的经济问题,但是随着婚姻的破裂,家庭的不复,潜在的财产问题也随之浮出水面,为此发生的纠纷也不在少数,此时,唯有为家人的投保,即使是在结婚之后,也是属于个人的财产,私有的财产。

第二种叫做恐惧销售法,顾名思义,就是让客户感觉到自己生活中一些不安定不稳定的因素,拥有居安思危的意识,当然,这种方法如果不是有足够的经验和把握,一般不要轻用,因为掌握不好这个度的话,就会弄巧成拙的。

富人的身上共有六大风险:

6. 税收风险 前几年,网店是不需要征税的,但是这个即将成为历史;而上世纪就开始提议,现在开始在中国沿海城市试行,即将在大陆内地征收的遗产税和赠予税;虽然说纳税光荣,但能够避税,谁愿意多花那个钱呢。也许终有一天,能够合理避税的也就只有保险了吧。

也许我们现在还和富人有一定的距离,但是保险行业却是我们最好认识他们的办法;也许我们的经济,地位上都不能和他们等同,但是我们的心态上首先要与他们平起平坐;也许……

有一天，我们也会和他们成为一样的人，收获得不仅仅是财富，还有他们的感激。

这就是我们从事寿险营销工作的意义吧。

保险公司讲师演讲稿篇3 我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年；这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程 从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三！也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢？因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

我明白，天晴的时候修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已！”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，

保证生活来源，维护人生尊严。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

“吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥。”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

讲师演讲稿篇五

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：