

最新培训演讲开场白自我介绍(优秀8篇)

加油稿的语气要积极向上，鼓舞人心，给人以希望和勇气。以下是小编为大家整理的几篇优秀播音稿，希望能给大家一些灵感和参考。请大家一起来欣赏一下吧。

培训演讲开场白自我介绍篇一

大家好，我是***。

这是我第一次来到福建，第一次来到福建就来到福州，第一次来到福州就来到hy股份，第一次来到hy股份就是与各位共同分享培训师授课技巧的话题。

俗话说，百年修得同船渡，千年修得共枕眠，我们的相聚也是修来的缘分，为了我们的缘分，也为了预祝本次培训的成功，请大家用热烈的掌声铭记这一刻！

培训演讲开场白自我介绍篇二

引导语：演讲的开头是非常重要的，开头的好坏直接决定了台下听众是否有听下去的欲望，如果你不希望你的听众听你的演讲昏昏欲睡，那就快来学习下如何开场吧？今天，小编为大家整理了关于培训演讲稿开场白范文，欢迎阅读与参考！

1——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——楼主兄弟的开场白非常富有诗意，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，于是我加快语速告诉我的听众：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！

3——我们的培训教室能容纳四十多人，有时候参加培训的人员较少，只有五、六人或者十几人，可是，我发现，他们普遍坐在教室的后面(中国人的特性吧)，我这样开场：

“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11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。

培训演讲开场白自我介绍篇三

我们中国有这样一句话，十年修得同船渡百年修得共枕眠。（讲师上台，要镇定看一看台下，观察哪些人是专注的，寻找互动的人群。注意第一句话的语音、语调和语速，第一句话一定要有张力，所以不能问好之类的老套方法。）相信各位企业家都很忙，我们从百忙中抽出时间来到这里很不容易，今天我们相聚在一起是一种缘份。来到这里我们不仅仅为了学习，同时也可以交一些朋友。我建议各位和你前后左右的朋友交换一下名片，握个手交个朋友。也许今天在坐的各位，在未来会互相成为合作伙伴。多一个朋友多一条路。人脉就是钱脉。现在开放一分钟时间大家交换名片。（让学员交流是破冰的要点）

现在开放的时间结束，如果你还需要互相交换名片，可以在中场休息或者课程结束之后再交换。

现在交换完名片，各位请看看你旁边的人，你是不是觉得旁边这个人看起来熟悉一点亲近一点呢？所以与人沟通一定要自己先主动。在这里我祝各位企业家今后能够主动沟通、多交朋友、多聚人脉、多聚钱脉，祝各位事业飞黄腾达，百尺竿头更进一步！同时要祝各位身体健康，家庭幸福！（做停顿造型邀掌声，这时企业家一般会鼓掌。通过祝语破冰，这是破冰的要点之一）。

我猜想各位一提到听课和开会，大家一定都认为非常枯燥无

味，是不是这样?(停顿等回应，如果没有回应，就要再大声盯着比较专注的人再问一次。通过提问激发互动这是破冰要点之一)。那么我们今天的培训各位想不想开心一点?(通过提问激发互动，实现破冰)既然大家想开心，是要现在开心，还是睡一觉明天醒来才开心?(通过提问激发互动，实现破冰)好，既然大家要现在开心。我要跟大家达成一个小小的共识，我们无论各位身家有多少、职位有多高，我们都要放下所有的身分。今天我不是老师，你也不是学生，我们是来到这里互相交流互相学习的。我跟你交换一个苹果，我们一个还是一个苹果，如果我跟你交换一种观点，那么你有两个观点，我也有两个观点。我建议在今天的学习过程中，各位一定要多参与、多互动。你互动得越多，你就会学得越好，学得越开心。大家说好还是不好?(通过提问激发互动，实现破冰)既然大家说好，那么请我们鼓掌通过。(多制造掌声，激发互动，调动会场气氛)

我相信，只要你今天你多思考多回答，就一定会有更多收获。

为了我们学习的轻松愉快，我首先带给大家一个小故事。(通过故事引出课程也是一种经典的方法。)话说俄罗斯总统普京要到郊外景区去钓鱼，为了总统安全，警卫人员将周围方圆三公里闲杂人员全部清场。当在普京开始钓鱼的时候，不知道怎么搞的，居然意外地有一个老农走了过来，老农对普京大叫，年轻人你怎么还在这里，你如果再不走，等一下普京来了，警卫人员就会把你抓起来。

这个故事说明了什么?(稍停顿)

在我xx年的企业管理工作中，我拜访了上千位成功企业家，走访过上万个企业，在我的经历中我发现目前中国的中小型民营企业普遍遇到以下几个问题。

培训演讲开场白自我介绍篇四

现场各位臻滢的美容精英们、天使们：

大家下午好！

首先请你们仔细看一下你左边的伙伴们！觉得她们比较漂亮比较有魅力的请举手，接下来请你们再仔细看一下你们右边的伙伴、觉得她们依然比较帅比较漂亮比较有魅力的请举手，最后请你们再看一下自己，觉得自己比两边的伙伴更加漂亮更加有魅力的请举双手加双脚。

1：你们渴望xx年12月多赚、3000元、5000元、10000元甚至更多吗？渴望的请举手。

2：你渴望在过年回家时、公司送你出外旅游或者往返家乡机票、送你旅游套票、苹果手机、名牌皮包、最重要的是再给你封个上万元的大红包吗？渴望的请举手。

3：你渴望在xx年龙年春节时、让你的父母、亲戚、爷爷、奶奶、外公、外婆、朋友都过上一个难忘的肥年吗？并且在走亲访友时每次有人在你父母面前提起你的名字时、都以你引以为荣的感觉吗？渴望的请举手。

4：你渴望你渴望有一天可以与自己最心爱的人一起玩遍全中国吃遍各方美食、并且在那里结交到要好的朋友吗？渴望的请举手。

今天我要与大家分享一个非常有趣的主题《快乐过肥年孝顺不等闲》。

今天在接下来的两个小时里我要各位分享最重要的4点：

第四个、我会与大家一起分享我的`朋友李强老师价值80000

元的心灵动力课程精华内容。让他从新点燃你心中的热情与动力。

在正式进入主题之前我想简单做一个自我介绍、好吗？

培训演讲开场白自我介绍篇五

去年夏季的一天，从早上天气就非常炎热，温度很高，阳光非常明媚。那天，我给公司新招员工做基础培训，我就在考虑如何开场。突然，我想到何不借鉴今天的天气状况做个开场呢？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——楼主兄弟的开场白非常富有诗意，积极向上、美好温情！对于现场的气氛有着非常好的调控！

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，于是我加快语速告诉我的听众：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！

3——我们的培训教室能容纳四十多人，有时候参加培训的人员较少，只有五、六人或者十几人，可是，我发现，他们普遍坐在教室的后面（中国人的特性吧），我这样开场：

“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11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。

培训演讲开场白自我介绍篇六

大家好！我叫李瑾，是巨美美容学校的美容讲师。

非常感谢大家在百忙之中抽空来参加我的美容课！首先我会非常感谢我们的女主人xx[]是她的热心才让我们有相聚在一起探讨美丽的机会，你们说是吗？从今天起，无论你们是否成为巨美公司的顾客，我都愿意成为你们专业的美容老师，我将会为你们提供最好的服务！昨天我们在电话里熟悉过了，现在再相互认识一下吧！就从xx开始吧。

通过你们的介绍，我们已经相互认识了，相信我们会相处的很愉快!最后我想代表大家感谢我们的女主人，在这里我有一份小礼物送给我们的xx□希望你喜欢!下次你们也可以赢得这样的小礼物。

今天我给大家分享的主题是：“如何发现自己的美”。

大家是否发现美丽对女性来说越来越重要了!其实我们每个人刚出生时都拥有一样完美的皮肤，而随着时间的推移，我们会发现同龄人之间皮肤会存在非常大的差异是吗?有的人看起来比实际年龄要年轻，而有的人却恰恰相反是这样吗?其实，每天早晚五分钟的皮肤护理程序，会让你发现自己的美，令你的容颜在5天，5个月，以至于5年、10年后，与你的同龄人相比大不相同。

你们希望这样子吗?

今天我要介绍特别适合于你的皮肤护理保养计划，当然你们没有任何购买义务，除非你们需要，我只要求大家做到两点：放松自己、来寻找美丽为我们带来的乐趣!大家能做到吗?从今天开始，我就是你们的私人美容顾问，以后你们有任何皮肤护理和彩妆艺术方面的问题，都可以打电话与我联系，这是我的名片(双手递上名片)，请大家收好。

大家知道为什么需要私人美容顾问吗?其实我们肤质不同，皮肤需求也不一样，所以我们选择护肤品也要有针对性。

大家知道吗?我们的皮肤会随季节的变化而变化，受到环境的影响而变化。

所以市场上那么多产品，我们如何来寻找到适合自己的产品呢?是不是?所以你们却的并不是产品，而是缺少一个专业的、贴心的美容顾问。

而我们每天都在亲自体验产品，并且通过学习和交流累积了许多护肤知识和经验，所以你们再也不需要拿自己的脸来做试验，从今天开始就把你的皮肤交给你的私人美容顾问，就如同拥有私人医生和私人理财顾问一样。

今天的课是这样安排的，首先我们会学习皮肤方面的知识，然后我们有免费试用产品和接受个人指导的机会。

1、大家好，我叫秦秀兰，是法国普丽缇莎集团(香港)有限公司的美容讲师，非常荣幸能够站在这里，跟大家共同分享我在美容行业里的一些经验和心得。

首先，感谢我们普丽缇莎的加盟商陈总，是陈总的热情相邀我才有机会和大家相聚，相聚既是一种缘分，希望今天能够和大家共同学习探讨，把我们普丽缇莎多年来的行业经验结合我自身的一些工作经验和心得跟大家分享。

下面，我们就相互认识一下，相信我们在接下来的几个小时能够相处的非常愉快。

最后，我也给大家准备了一份小礼物，至于是什么，大家可以猜一下，等下等课程结束以后再送给大家哦。

今天我们课程的主题是：怎样让自己更美丽。

我们从事的是创造美、发现美、欣赏美的行业。

而我们普丽缇莎的宗旨就是让普天下女人更美丽。

作为美容师，美容导师的我们，首先就应该让自己变得漂亮、自信。

今天的课程主要分为三个阶段，就是发现美，创造美，分享美。

下面，我们正式开始今天的课程。

2、大家好，我是来自法国普丽缇莎的美容讲师张馨月，很高兴能够和大家在一起，找自己的皮肤护理保养计划，今天我们除了给大家分享如何让自己变的更加美丽之外，还要跟大家分享美容院销售的一些知识，希望对大家有所帮助。

3、今天的课程非常重要，我们要跟大家一起学习人体皮肤方面的知识，从皮肤类型的分类，皮肤的结构，皮肤的作用，已经皮肤日常护理等几个方面一点点阐述。

这节课的内容是美容师必须掌握的基础知识哦，希望大家能够认真听，做好笔记，下次上课我会抽查大家的学习效果的。

好了，下面正式开始。

以上是三种不同的开场白风格，第一种比较亲切，谦逊，一般是作为嘉宾邀请去讲课的时候比较适合，作为一个嘉宾，应该有自己的谦逊礼仪，这样就更容易让别人接受。

第二种开场白风格中规中矩，当然，也是非常有文采的，语言表达比较华丽，如何配合适当的演讲技巧，效果也会不错。

第三种开场白风格是一种内部培训，一般是上级对下级培训的语气，显得比较严厉，比较专业，这种开场白一上来就点名培训重点，培训的要求，以及说明下次要检查，让每一个学员都不敢马虎。

以上三种开场白各有风格，适合不同的场合，不同的身份，希望能够对大家有所帮助

培训演讲开场白自我介绍篇七

现场各位臻滢的美容精英们、天使们、大家下午好!首先请你

们仔细看一下你左边的伙伴们!觉得她们比较漂亮比较有魅力的请举手，接下来请你们再仔细看一下你们右边的伙伴、觉得她们依然比较帅比较漂亮比较有魅力的请举手，最后请你们再看一下自己，觉得自己比两边的伙伴更加漂亮更加有魅力的请举双手加双脚。

1： 你们渴望xx年12月多赚、3000元、5000元、10000元甚至更多吗?渴望的请举手。

2： 你渴望在过年回家时、公司送你出外旅游或者往返家乡机票、送你旅游套票、苹果手机、名牌皮包、最重要的是再给你封个上万元的大红包吗?渴望的请举手。

3： 你渴望在xx年龙年春节时、让你的父母、亲戚、爷爷、奶奶、外公、外婆、朋友都过上一个难忘的肥年吗?并且在走亲访友时每次有人在你父母面前提起你的名字时、都以你引以为荣的感觉吗?渴望的请举手。

4： 你渴望你渴望有一天可以与自己最心爱的人一起玩遍全中国吃遍各方美食、并且在那里结交到要好的朋友吗?渴望的请举手。

今天我要与大家分享一个非常有趣的主题

《快乐过肥年孝顺不等闲》

第四个、我会与大家一起分享我的朋友李强老师价值80000元的心灵动力课程精华内容。让他从新点燃你心中的热情与动力。

在正式进入主题之前我想简单做一个自我介绍、好吗?

培训演讲开场白自我介绍篇八

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，因为我们是最重要的人！（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！