

最新培训演讲有哪些方面 礼仪培训课程 合同(实用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

培训演讲有哪些方面篇一

乙方： 天津市骏领文化传媒有限公司

活动结束后，乙方按照约定保质保量完成服务，甲方现场以现金形式全款付清乙方。

1、甲方有义务按上述议定事项履行自己所承担的经济责任与其它保证条件。

2、乙方有义务按双方议定的服务内容高质量地完成礼仪服务。

1、甲方如未按上述合同约定履行自己的义务，造成影响活动的情况，一切后果由甲方承担！

2、乙方如违反合同，擅自变更活动时间、内容，一切后果由乙方承担，并须向甲方赔偿签约金额的100%。

如因不可抗拒的因素，如战争、灾害等导致活动不能进行所造成的损失，双方互不承担责任。

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方代表签字盖章后生效。

2、本合同未尽事宜，可由甲乙双方共同协商达成补充协议，补充协议中如有修改本合同的内容，以补充协议为准。

培训演讲有哪些方面篇二

（二）syb创业计划培训课程

第1-2节课：学员分小组介绍并讲述其企业构思

教学目的这节课加上练习结束时，学员将：

1. 向其他学员介绍他们自己；
2. 向其他学员介绍他们的企业构思。

时间； 120分钟

教学计划

1. 有市场机会——顾客；
2. 有利用市场机会的能力。

2介绍练习1，要求学员在班上完成企业构思，准备发言。

1. 为什么他所讲的企业构思对他们是适宜的（个人特征和资金来源）；
2. 谁将是他们的顾客；
3. 为什么顾客买他们企业的东西。

第3节课：了解你的顾客（教材第3步：1）

教学目的在这节课加上实际调查结束时，学员将：

1. 会分析他们潜在的顾客的需要及其重要性；
2. 明白他们的顾客的主要特点和购买习惯。

时间： 45分钟

教学计划

2. 提醒学员，有创意而又切合实际的企业构思是能帮助人们解决问题的。举一些学员的实际企业构思的例子，说明这些企业构思要解决的问题——顾客导向型。
3. 简短讲述了解和怎样了解顾客的特点的重要性。
4. 介绍练习2。要求学员在班里填写表格，但是，需要他们先进行实际调查，在实际调查的基础上来完成表格的填写。

第4节课：了解你的竞争对手（教材第3步：2）

教学目的：完成这节课和实际调查时，学员将：

1. 知道怎样确定顾客的特点；
2. 确定竞争对手的主要特点。

时间： 90分钟

教学计划：

业——他们的竞争对手争夺顾客。

2强调他们了解其竞争对手的优势和不足的重要性。

介绍练习

3. 学员可以在班里填写表格，但是，需要他们在实际调查的基础上来完成表格的填写工作。在课堂时间里，你可以向他们提供个别辅导。

第5节课：制定你的市场营销计划（教材第3步：3）

教学目的：在这节课结束时，学员将：

1. 知道市场营销对实现其预期销售的重要性；
2. 知道市场营销的4p原理；
3. 能够用4p原理讲述他们的市场营销计划；
4. 能够确定他们打算创办的企业的独特卖点。

时间： 90分钟

教学计划

1. 强调市场营销以及制定市场营销计划对学员取得预期销售目标的重要性。
2. 提醒学员以顾客为重点。要求学员预测人们真正打算从他们的企业中购买什么产品和服务，深入地了解人们真正想买什么。假设人们买衣服是为了御寒和礼貌起见，然后，要求学员在看一遍他们所穿的衣服。如果他们买的衣服仅仅是为了御寒和礼貌，那么，这里是不是有许多不同的设计和颜色？为什么人们不买一样的衣服？对这些问题的回答很清楚：为了获得地位，获得信心，变得更有魅力。
3. 介绍一个企业(例如面包房或餐馆)的经营情况，这位业主最近已经花了许多钱来振兴该企业，然而，他们仍然不能盈利。要求学员提出建议——使用“头脑风暴”法。将每个小

组建议的结果按产品、价格、地点、促销列在黑板上，但是，不要给每个小组出题目。

4. 告诉学员每个成功的业主必须考虑如何经营的问题。也就是选择他的“市场营销组合”，简称市场营销4p组合，即：产品□product□□价格□price□□地点□place□□促销□promotion□□各小组要用这4个p来做文章。

5. 告诉学员每项市场营销计划都应该包括4个p□

6. 介绍练习4~7。要求学员在班上做这些练习，如果学员有问题，可以提供个别辅导。

第6节课：估计你的销售（教材第3步：4）

教学目的：这节课加上实际调查结束时，学员将：

1. 知道仔细估计他们的销售额的重要性；
2. 决定他们打算怎样估计他们的销售额。

时间： 90分钟

教学计划

1. 列出你的企业将要销售的所有服务项目或产品范围；
2. 估计你每个月希望能实现的服务或产品的销售额。
2. 介绍练习8中的所有练习。学员有可能需要你对表格进行解释。分小组做练习并要求学员解决每个问题，一次一个问题。每个小组派代表讲解他们写在活页挂纸上的答案。
3. 在本练习结束时，解决黑板上的每个问题。

4. 介绍练习9~11。学员应能设计出适合他们自己用来记录和决定其观察到的结果的表格。

查方法的学员会需要许多额外的帮助。

教学时间； 180分钟

第9节课： 你的企业中的人们（教材第4步： 1-2）

教学目的： 本节课结束时，学员将：

- 1) 知道仔细地选择职工的重要性；
- 2) 怎样评估他们对人员的需要。

时间； 60分钟

教学计划

- 1) 介绍下面描述的角色扮演。
- 2) 同过小组讨论分析角色扮演。
- 3) 简短讲解“怎样确定你的企业中需要的人员”和“怎样组织你的企业”。
- 4) 介绍练习11~12。学员有问题时，可以作个别辅导。

角色扮演

想在我的企业中工作的亲戚。

情况

业主

知道自己的亲戚因为在工作中违反纪律已经被免职一段时间了□

1你的心里已经有了你要雇的人选。你确实不像雇佣你的亲戚，但是，你在考虑怎么拒绝他的同时，还要虑及不雇佣他的后果。

亲戚

1 手头非常拮据，需要钱送孩子上学。

1 非常需要工作，但是，也知道你那位老板堂弟是个不好打交道的家伙。你自己现在也知道必须努力工作，而且已经准备好了向他表明愿意努力工作的打算。

结论

1 在角色扮演过程中会发生什么？询问学员是否有过处理类似情况的任何经验或主意。

第10节课：企业面对的法律问题（教材第5步：1~3）

教师

聘请专家

教学计划

1) 在讲授企业4个共同的法律方面的问题时，如有可能的话，最好请一位能够提供相关信息的政府工作官员（如工商管理局的官员）来讲课。

2) 介绍练习13。要求学员完成他们的表格。

聘请专家建议

请当地成功的企业家作咨询专家将对学员产生积极的影响，因为他们更容易认同讲课专家的切身体验。

第11节课：企业责任（教材第6步：1~5）

教学目的：在这节课与实际调查结束时，学员将知道他们在创办企业时所要承担的责任。

时间： 45分钟

教师

特邀授课人

计教学划

- 1) 简短讲授基本的法律知识以及企业的法律责任，如工商登记注册、经营许可、生产安全、劳动条件、纳税等问题。
- 2) 登记注册企业和取得经营许可时创办企业的重要步骤，其程序、相关规定及优惠政策涉及面广。本课可邀请有关专家和官员讲授。
- 3) 劳动条件、生产安全、纳税事务等也可以请有关专家和官员讲授。
- 4) 教师可根据当地情况，列出企业要执行的国家和地方的有关法规目录，或提供相关资料，以便学员了解更多的相关知识。
- 5) 介绍练习14~15，学员可以开始在课堂上填写这两张表。在他们填表之前，需要做一些调研工作。

第12节课：估算创办你的企业需要的资金（教材第7步：1~3）

教学目的：在这节课结束时，学员能够估算其创办企业所需的资金。

时间90分钟

计划教学

1) 简短讲授创办企业所需的启动资金种类。根据学员的实际情况和企业的种类，介绍创办企业的启动资金。

2) 请看一遍教材中李燕和黄亮的故事

（三）陶艺品厂启动资金所列项目。

3) 简短讲授确定企业开办头3个月所需要的流动资金。强调这仅仅是估算，当学员在后面做现金流量计划时，要做更加精确的计算。

4) 要求学员看一遍教材中李燕和黄亮的陶艺品厂所需的流动资金的例子。

5) 介绍练习16。要求学员自己做练习。

6) 介绍练习17。要求学员填写表格，做实地练习，获取准确地信息。

第13节课：确定产品价格（教材第8步：1）

教学目的：在这节课结束时，学员将：

1) 知道产品成本与售价之间的差价；

2) 知道确定产品价格的两种方法；

3) 能够估算企业的成本。

时间：90分钟

教学计划

成本和售价之间的差价□1

确定售价的两种方法□1

企业折旧成本□1

2) 介绍练习18，学习更多有关折旧、成本和价格方面的知识。要求学员单独做练习，并将答案写在黑（白）板上。

3) 看一遍教学册中李燕和黄亮的陶工艺品厂怎样确定产品价格例子，它是“成本加价法”的例子。

4) 介绍练习19，要求学员完成练习中的表格。

第14节课：预测销售收入（教材第8步：2）

教学目的：在这节课结束时，学员能够估算他们的销售收入。

时间90分钟。

1) 简短讲授怎样预测销售收入。

2) 看一遍教材中李燕和黄亮陶工艺品厂的例子。

3) 介绍练习20。讲解如何使用“销售预测表”，要求学员用自己的产品或服务方面的信息填写此表格。

第15~16节课：制定销售与成本计划（教材第8步：3）

教学目的：在这节课结束时，学员能够：

- 1)用他们自己的话解释利润（收入减支出）这个词的意思；
- 2)知道怎样制定销售与成本计划。

时间180分钟。

教学计划

- 1)简短讲授什么是利润。
- 2)介绍练习21。
- 3)看一遍看一遍教学册中李燕和黄亮的陶艺品厂的销售与成本计划的例子。
- 4)介绍练习22。要求学员做大量实地考察，获得准确的信息，完成表格中所要求的项目。第17~18节课：制定现金流量计划（教材第8步：4）

教学目的：在这节课结束时，学员要：

- 1)知道制定现金流量计划的重要性；
- 2)能够制定出自己企业的现金流量表。

时间270分钟。

教学计划

- 1)讲授如何制作现金流量表，以及使用现金流量计划来估算创办企业需要的现金额的重要性。
- 2)看一遍教材中李燕和黄亮陶艺品厂现金流量计划的例子。

3) 介绍练习24。

4) 介绍练习25。学员需要做一些实地考察来获得完成本练习的正确信息。

第19~20节课：资金来源与怎样申请贷款（教材第8步：5~6）

教学目的：在这节课结束时，学员能够确定创办他们的企业的潜在的资金来源。时间90分钟。

教学计划

1) 头脑风暴：资金来源——强调家庭支持的优势。

2) 看一遍教材中李燕和黄亮陶工艺品厂筹集资金和申请贷款的例子。

3) 银行来的专家可以讲解银行贷款的利弊、政策、手续等方面的问题，以及怎样填写贷款申请表。

4) 如果学员打算借钱创办他们的企业，介绍练习25。

第21~26节课：制定创业计划（教材第9步：1）

教学目的：在这节课结束时，学员将：

2) 能够评估他们的管理知识和做出创办企业的决定。

时间 330分钟。

教学计划

1) 简短讲解制定创业计划的目的。在制定创业计划时，将创业计划包含的各个部分的内容与syb培训项目讲授的各个部分联系起来进行。

第27节课：创业决定（教材第9步：2）

教学目的：在这节课结束时，学员将知道怎样评估其创业计划是否可行。

时间210分钟。

教学计划

1) 简短讲解“什么是可行的企业”，强调可行的企业具有下述特点：

激发创业者去创办它

产生足够利润来支付创业者和员工的工资

1 创业者们能够筹集到资金

2) 看一遍教材中李燕和黄亮陶工艺品厂——它是值得开办的企业吗？

第28节课：创办企业行动计划制定（教材第9步：3）

教学目的：在这节课结束时，学员能为完成其创业计划需要开展怎样的活动作出明确的打算。时间90分钟。

教学计划

1) 介绍练习26。这是一项企业创办评估练习，它要求学员做出自我评估，看还需要把什么方面包括在他们的行动计划中。

2) 介绍练习27。要求学员填写这一份自己的企业创办行动计划。学员继续制定修改创业计划。

四 syb创业培训市场调查计划安排

时间：10天 课时80

内容：

辅导：创业经营活动的起步——市场调查与预测方法

市场调查：适合中小型企业创办者的市场调查种类及步骤

市场需求的调查

市场环境的调查

营销条件的调查

案例分析

辅导：市场调查实用方法

观察法、询问法、试销法、调查表的制作、案例分析

辅导：调查资料的分析

调查资料分析的任务

调查资料的简分析方法、案例分析

辅导：市场预测的内容及步骤

市场预测的内容

市场预测的步骤、案例分析

辅导：定性判断预测法

经验判断法

专家意见法

辅导：实用定量预测法、走势法、季节变动法

提交市场调查报告

五 syb创业培训后续支持服务计划安排

时间：10天 课时80

内容：专业指导：聘请工商、税务、保险、法律有关人员进行专业指导。

2企业诊断室：目的是帮助学员学习基本的企业管理原理，并把知识应用于企业实践。3企业改善小组：帮助学员发现他们自己的问题，通过互相帮助，找出解决问题的办法和适当的行动计划。学员通过依靠别人的主意和经验，获得解决问题的办法。

4个人咨询：向每个学员就他们面临的问题提供现场咨询和指导

培训演讲有哪些方面篇三

在国际交往之中，人们普遍对交往对象的个人形象备加关注，并且都十分重视遵照规范的、得体的方式塑造、维护自己的个人形象。个人形象在国际交往中之所以深受人们的重视。在涉外交往中，每个人都必须时时刻刻注意维护自身形象，特别是要注意维护自己在正式场合留给初次见面的外国友人的第一印象。

个人形象在构成上主要包括六个方面。它们亦称个人形象六

要素。

第一、是仪容。仪容，是指一个人个人形体的基本外观。

第二、是表情。表情，通常主要是一个人的面部表情。

第三、是举止。举止，指的是人们的肢体动作。

第四、是服饰。服饰，是对人们穿着的服装和佩戴的首饰的统称。

第五、是谈吐。谈吐，即一个人的言谈话语。

第六、是待人接物。所谓待人接物，具体是指与他人相处时的表现，亦即为人处世的态度。

培训演讲有哪些方面篇四

培训课程可以让人更快地适应工作，你知道培训课程的邀请函是怎样的吗？下面就让本站小编带大家看看一系列的培训课程邀请函范文。望大家采纳。

各位经销商、准经销商：

20xx年已经轰轰烈烈地过去，虽然国家房产调控政策对建材家居业产生了巨大的影响，东方邦太橱柜却能稳步发展，在20xx年保持了应有的增长。在这样的时期我们仍能如此成功取决于很多因素，其中一个很重要的原因，就是我们这些年来一直不断地在努力帮助经销商更好地经营东方邦太产品，我们追求的是长足发展，我们着眼于与每个经销商在未来保持互惠互利的友好合作关系，我们致力于让与我们紧密合作的经销商获得最大程度的成功！

大会主题：聚势合力赢未来

大会目的：经验分享、销量提升、新产品推荐；提升东方邦太品牌知名度和在橱柜行业的影响力。

报到时间□20xx年3月1日

年会时间□20xx年3月2日——20xx年3月4日

大会地点：南京曙光国际大酒店

第四期中国净水行业经销商培训班(湖南及邻近地区)将于20xx年9月11日-12日在湖南省长沙市举办。

学员对象：湖南及邻近地区净水行业各品牌净水器及净水设备的经销商负责人、管理人员、技术人员、安装维修人员等。

培训目的：

考核发证和其他事项

上述证书的领证人员名单均在“中国净水行业网”及《中国净水》杂志上公布并长期保存，以便卫生部门、净水器制造企业和净水器用户查阅和参考。

地址：长沙市雨花区万家丽中路157号(省环保厅对面)唐湘大酒店

尊敬的_____女士/先生：

您好!21世纪不再是一个快鱼吃慢鱼的时代，而是一个快鱼吃快鱼的时代。成功，将不仅仅只取决于你的能力和努力，而且更重要的是取决于你的选择与观念。中国战略研究会为了适应时代的变化，帮助需要成功的人——您，置身于成功趋

势的潮流里，让你成为中流砥柱，傲视群雄！

本研究会决定将于200*年**月**日在**市政协召开“”财富论坛，届时，将会邀请到国家著名兽药学博士先生主讲。共同突破养殖疾病难关。

想实现成功愿望的您，仅需凭此邀请函即可免费入场；或者参考邀请函末尾的联系方式，请予女士取得联系，并得到确认。您便能够近距离的接触成功人士，共同交流与分享。此外，我们将会举办一系列此类讲座，敬请关注！

诚挚的邀请您的光临！与成功者同行，成者更上一层楼，学者所获亦必丰！

联系方式：

组委会联系人：

电话：

邮箱：@.

培训演讲有哪些方面篇五

一、金牌班组长如何经营人心。

首先，以情动人，用热心、知心换取员工的信任和尊重。其次，以理服人，用事实说话，促进员工绩效的改善。

最后，善于使用激励性的语言，及时的认可和肯定员工的表现，激发工作热情。

二、金牌班组长如何提升绩效。

首先，建立以结果为导向的目标管理体系，将目标分解到人、到日，使班组成员各司其职，各尽所能，各施所才。

其次，使用看板进行管理，通过生产过程的可视、可溯、可控及当日问题当日清的方式 实现 高效管理。

最后，运用激励手段激发员工的动力，使员工的利益取向和团队保持一致。

三、金牌班组长一日高效管理应做到以下几点：

预算，在班组内建立有效的生产保障机制。应通过班前会的召开，营造良好的工作氛围，传递上级的信息和指令，明确当班工作任务，使员工的个人工作和企业经营目标时刻保持一致。

第二，做好班中控制：例行执行首件检验工作，把产品质量的控制放在首位；通过“自检、互检、专检”，严把班组生产质量关，以质量零缺陷为目标做好过程管理。树立下一工序即用的服务意识，通过分时清单及突发事件管理，确保完成生产任务。

第三，做好班后总结：认真填写生产日报表，确保内容准确、及时，尽量数字化、具体化。交接班工作应做到“五必清”（现状必须看清、数量必须点清、差异必须说清、要点必须问清、原因必须查清）和“五不走”（记录未记好不走、交接未完成不走、现场未清理不走、产品未摆放整齐不走、工具未整理不走）。通过班后会的召开，对当班工作进行即时总结，应用木桶理论，解决最短板的事和人的问题。

四、班组长如何攻克质量难关。

首先，通过制定产品不良核查表，用数据说话，使产品不良的现状清晰。使用柏拉图分析，确认占总比率80%的不良问题

进行优先解决。将鱼骨图用于质量改善及日常管理中，明确引发不良的要因，并制定对策进行解决。

第二，培养员工质量意识：帮助员工树立用户至上的理念，实行对下道工序的回访制度。召开现场案例警示会，通过案例剖析、警示与自查，以点带面推动班组质量改善。设置不良品断头台，强化员工三不的意识，推动消灭现场不良。

五、创新型班组的自主管理。

班组的驱动力来自于班组成员对团队目标的认同，班组成员认同目标是班组实现自主管理的重要前提。让每个班组成员各司其职、各尽所能，独当一面的开展工作，充分发挥自身的才能，是实现班组自主管理的必要条件。通过在班组内实施情景领导模式，可以帮助班组长差异化的经营班组中的每一个人，开发员工潜力，建立高绩效团队，实现班组自主管理。

通过学习，使我对高效管理、质量攻克、创新型班组自主管理有了新的认识，在今后的工作中我要再接再厉，加强学习，将理论落实到实际工作中，不断提高自己的认识水平和工作能力，为公司的发展贡献自己的力量。

培训演讲有哪些方面篇六

同志们：

经过为期一个月的精心筹备，海勃湾区档案管理培训班今天正式开班了，首先我介绍一下与会人员情况。

报名参加此次培训的人员主要是来自各乡镇、街道办事处和区属及驻区各单位从事档案工作的专兼职业务人员。

应邀到会参加今天开班仪式并在台上就座的领导有：海勃湾区政府常务副区长刘继高同志、乌海市档案史志局副局长董子平同志、乌海市亨通钢铁有限责任公司总经理赵涛同志、乌海市生富工贸有限责任公司副总经理冯丰社同志、市档案史志局综合业务科科长刘宝桐同志和海勃湾区档案局主任科员王岚同志。

此次培训得到了市档案局的大力协助和区政府领导的充分重视，也获得了全区各部门、各单位和海勃湾区部分重点企业的热心支持、配合，特别是两位企业老总在百忙之中能够亲临我们办班现场，充分体现了我区企业界对档案工作的重视和关心，令我十分感激。

在此我代表海勃湾区档案局的全体同志，对各位领导和企业老总以及全体学员的到来表示衷心的感谢。（鼓掌）

下面请政府刘区长为大家作开班讲话，大家欢迎。

下面请市档案局董局长给大家讲话，大家欢迎。

下面请亨通公司赵总（代表企业领导）给大家讲话，大家欢迎。

会上刚才刘区长、董局长和赵总三位领导分别为我们做了开班讲话和重要发言，它充分体现了各级领导对档案工作的关心和重视，这也是我们干好工作的巨大动力。

他们的讲话对我们广大档案工作者寄予厚望，对于我们办好这次培训班乃至今后开展各项档案工作都具有十分重要的指导意义。

大家务必要深刻领会，牢记在心，并自觉地运用到今后各自的具体工作之中。

下面我们就要进行授课了，在开课前我先来介绍一下老师。

担任本次培训授课任务的是今天台上就座的刘宝桐和王岚两位老师。

两位同志在我们市区档案界都多年从事档案工作，具有丰富的业务指导和授课经验，是在座全体档案人员的良师益友。

我希望学习期间每一位参加培训的同志都要好好珍惜这次机会，按时上课，专心听讲，认真做好笔记，勤学好问，积极用心操练，切实做到学有所获，学而能用，尽早成为各自单位档案业务的行家里手。

为确保我们顺利完成这次培训任务，请大家注意以下两点：首先每天要保证按时到场，提前都把各自手头的工作妥善安排好，遵守课堂培训纪律，坚持做到不迟到不早退，不随意缺勤。

没有非常特殊的情况不要随便请假。

其次要听从培训班工作人员的安排，注意保持会场卫生清洁，轮流搞好值日，完成卫生清理、打开水等任务。

下面开始授课

同志们：

为践行先进性具体要求，掌握新时期妇女工作重点，提高妇女干部的综合素质，加强妇联的自身建设，促进妇联各项工作创新发展。

按照县委干部培训规划的要求，县委组织部、县妇联、县委党校联合举办全县妇女干部培训班。

首先，我代表主办单位，对参加本期培训班的姐妹们表示诚挚的欢迎！参加今天开班典礼的领导有：市妇联副主席梁红

群同志、县委组织部副部长王硕敏同志，县委党校副校长秦中林同志， 同志。

这次妇干培训班得到了市妇联和县委、县政府的高度重视，不但听取了我县关于举办此次培训班的工作汇报，而且市妇联梁主席今天又专程来这里看望大家，马上还要给我们讲授一堂精彩的.理论课，这充分体现了市妇联对我们妇女干部的关心和厚爱。

在此，让我们以热烈的掌声向梁主席的到来表示衷心的感谢！同时，本次培训班也得到了县委组织部及党校的高度重视和大力支持，前期，在组织部的精心布署下，县党校做了大量准备工作，为我们的生活、学习提供了强有力的保障，让我们用热烈的掌声对组织部王部长以及党校的各位领导和老师们表示衷心的感谢！

参加本次培训班的妇干部共有xx余人，都是文化程度高、政治素质强的同志，是全县妇女工作的骨干力量。

为保证学习质量，我们专门邀请了市妇联领导、县委党校理论教员、县纪检廉政教育干部等为我们授课。

在内容上，既有党的理论创新的最新成果，又有基层妇女工作的业务，既安排了集中理论学习、专题讲座，又安排了个人自学、交流研讨，内容丰富，形式多样，时间紧，任务重，要求高。

请各位参加学习的同志珍惜这次宝贵的学习机会，学习好基本理论和业务知识，通过这次培训，使各位妇女干部自身素质能够有一个较大的提高，使我县妇女事业取得更为辉煌的成就！

今天开学典礼的议程共有三项，一是县委组织部王部长讲话；二是全体人员合影留念；三是市妇联梁主席授课。

下面逐项进行，现在进行第一项，让我们以热烈的掌声欢迎王部长为我们作重要讲话！

同志们，王部长的讲话语重心长，对我们提出了严格要求，寄予了殷切期望。

在当前全县工作十分繁忙的形势下，大家能够坐在这里学习，充分体现了县委对我们妇女干部的关心和厚爱。

希望大家在这次学习中，要珍惜机会、认真学习，勤于思考，积极交流，自觉遵守党校的各项纪律，决不辜负王部长对我们的期望和要求。

接下来，进行第二项，全体人员合影留念。

合影过后，请大家回到这里，由市妇联梁主席为我们授课。

刚才，我们全体学员与市妇联领导、县组织部领导一块合影。

下面，就让我们以热烈地掌声欢迎市妇联梁红群主席为大家讲授《新时期妇联干部素质要求》。

刚才，梁主席为我们大家上了一堂生动精彩、高瞻远瞩的一课，既对我们讲解了妇女自身业务知识，又对我们妇女工作提出了新的要求。

希望我们大家要牢固树立大局意识、忧患意识、创新意识和
服务意识，努力提高自己的素质，增强工作能力和水平，为
全面开创妇女事业新局面而努力奋斗！

培训演讲有哪些方面篇七

随着时间的推移，变迁，这已经是第二次参加培训，第一次由于没有太关注，结果考的让人寒心，59分，本来打算放弃，

但是最后还是被我的介绍人寒心如苦的缺说之后，又帮我交了培训及书本费，于是出于礼貌我这次又一次参加了这个培训，经过五天的代理人培训，以及自己的努力，终于通过了，于是继续参加岗前的培训，接下来就说说这几天的岗前培训心得吧。。。

可以说一路的培训时间都很紧张有序，让人应接不暇，保险代理人的书籍在大学经济学一年的课程，在这里我们3天就要吸收，而且掌握基本的初期以及保险本身的意义是什么，弄的我们个个都精疲力尽，而岗前的培训也很是紧张，第一次发现在这里的每一分，每一秒都是那么重要，这几天的培训总的来说，让我学习到很多专业的东西，尤其是专业老师的出色讲解，让我们受益很深，在这里首先感谢各位老师的心情付出，也希望我们今后的同伴们能够抱着一个感恩的心来对待这份工作和职业以及事业。

可以说从一开始对保险的误解，到真正接触后了解之后才感觉悔恨已晚，为什么呢，因为在我的记忆里面，接触过的保险基本都是属于传销类型的，那时是20xx年，中学刚毕业就融入到社会里面，看到各色各样的人都在做保险，一大堆人组合在一个空档得房间，没有产品，直接就让你跟他们做，而且把你的身份证一系列的东西都拿去，弄的人心惶惶，最后因为事件的严重，被法律所制裁和打压，于是从那个时期保险的含义在我的脑海里面就是一种传销的模式，而且周围的人一听说你是做保险的立刻会拿异样的眼光来看待你；而大学毕业之后，来到北京，在各式的直销模式慢慢的成熟起来，又一次接触到同行的人做保险，于是我拿异样的眼光来审核他，但是跟没有想到的是，我又从新走入这个行业，在通过专业的学习和了解之后，我才恍然间开悟，原来保险一直是国家所支持的行业，只是过去由于人为的因素，把这个不错的直销业给做烂了，而且其实很多属于直销业的东西在外国本身就是合法的，可是演变到中国就变成了非法的传销，最重要一点，东方人的素质和道德有着直接的关系，这让我很失望，也是这个行业本身难做的原因，而随着改革共开放

国家政策不断的开创与提倡，保险随着国民素质的提高才真正被人们去接受，了解，但是目前的中国，保险业与之其他国家相比市民的比例少的可怜，所以对于未来直销人员这个行业充满着希望和空缺。

而对于我们这个刚刚培训中的从业人员完全可以把当做是一种职业一种挣钱的方向去努力，而我本身也是在职场工作了5年的人员，可惜的是自己的才华在那里得不到认可，而且往往还得受上级的抱怨和怨气，于是不得已当做，离职，加入到这个金融单位，希望在这里找到自己的人生价值与方向，因为这个行业很自由，给你发挥的余地，没有职场的压力大，还得看老板脸色，所以这是我选择的目的，其实这个行业只有你真的付出之后会得到客户的信任和肯定，而且财富也会随着你的诚信和专业得到丰厚的回报，对于未来我充满着憧憬和希望。

最后就是通过两天产品的解说，对未来从业多多少少还是有着希望的，因为随着保险法律的完善，公民素质的提高，这个新新的行业，在不断的扩展着，尤其全民对于生活保障的提高，以及渴望，保险在未来的需求是很大的，所以对于我们从业人员的机遇是很大的，当然了，要想做好这一行，前提就是这几天的`用心了，只有认真听取老师们的丰富经验和专业的介绍，你打好专业的基础，将来面对客户才能有更好的解说能力，让说服客户，当然了，诚信是第一，做人也是第一，只有做好道德为先，你才能被客户所接受，被客户所认可，所以未来的职业需要的是一批有责任有素质有道德的从业人员，希望大家这几天学习当做通过老师们的丰富解说，在认识专业的基础上，更应该学习他们身上的那种职业修养，以及那种对于人生的坚定信念吧，好的，谢谢大家。

培训演讲有哪些方面篇八

在10天的教学课程中，邀请了两位成功的企业家，给我们讲述了自己的成功经验，给我的启发很大，特别是刘老板，他

用一个“赢”字，给我们讲述了创办企业的各种要素，告诉我们办企业必须赢利，这是企业成败的关键。

要懂得什么是成本，怎么样定价，怎么样才能赢利。

也告诉我们如果你想创办企业，只要有6分的把握，就要努力去实施，等到你有10分的把握，那就没有市场的先机了。

市场经济汪洋海，拼搏切忌独木桥。

我希望我也是这市场经济汪洋海中的一叶小船，乘风破浪，达到成功的彼岸。

由于现工作原因，我没能天天当场，但我老公却坚持不懈积极参加。

现场和老师模拟应聘，对我今后参加工作也是一种磨练和挑战。

但此次，我却非常开朗大方，积极发言。

我想正因是这样的课对我而言是正中下怀吧……”听他一席话，我感觉他骨子里的血液都沸腾了，这几堂课确实令他受益匪浅，而我也倍感欣慰。

对于目前一个失业在家的人来说，这是一大补药，补得及时，效果又好。

虽然对此有所了解，但是真正做计划还是比较难的。

做了整整两小时，才把一个初步的计划写完。

做完计划后，使我对企业有了更全新的认识，计划是实际行动的`指南，所以在我们做计划的时候一定要考虑全面，做到细、准、实。

并且要结合自身的诸多情况，联系实际。

曾经我和老公也经营过自己的小店，可中间由于种种原因，未能坚持到底。

学习培训过后，我们有了一笔巨大的“财富”。

我坚信这将是今后我人生中的一大转折点，将引导我风雨兼程，勇往直前！

培训演讲有哪些方面篇九

受学校领导安排，我与我们学区的几个学科带头教师一起在凤冈职中参加学科培训。从20**年1月11日到17日，经历了7天的培训。这7天我们学区的老师都坚持得很好，不但没有人缺旷，而且每节课都听得很专心，还积极回答讲课老师提出的问题。每天课前还坚持唱班歌——《歌唱祖国》，后来曾局长来到我们班，说我们小学语文是学得最好的班级。

1月11日上午在凤中大礼堂听了唐果南老师关于《新课程的再认识与反思》的报告；11日下午一直到14日上午都是重庆市教师教育学院的杨蔚老师的专题讲座，分别对《语文课程标准》作了详细的解读、《识字教学》、《阅读教学的案例剖析》、《综合性学习》、《小学语文科校本教研的开展》等作了专题讲座，杨老师通过大量的案例分析，结合我们的教学实际，采用讲学互动，与听课老师对话，了解老师们听课情况，老师也积极主动地回答自己所知道的问题，并给老师提意见，及时地让杨老师改进了对我们的教学方法，让我们有效地接收了我们应该学到的内容。在讲座中她对《小学语文课程标准》作了详细的讲解，让我们对《课程标准》有深刻的认识和理解，清楚地认识到它对我们教学的指导性。语文工具性与人文的统一，它是知识与技能、过程与认识方法、情感态度与价值观三个维度的统一。《课程标准》强调小学一二年级，是以识字写字为重点，做到识写结合，抓好写字

习惯。这么说来我们的写字实验也我们的教学也同步的，我们的这项实验开展非常有意义。阅读是教师、学生、文本之间的对话过程，阅读教学是我们研究最多的一项，但效果并不理想。在教学中我们不但要注重教师与学生的对话过程，还要注重教师与文本、学生与文本的对话过程，教师要理解编者意图。阅读教学要选择适当的教学方式和教学内容，教学内容要做到：围绕目标、难易适度，点面结合、以少胜多，立足文本、适当拓展。这里强调在教学中要深入浅出，做到三不讲：书本上现有的，学生看完就明白的不讲；书上没有，与所学内容关系不大的不讲；书上有但讲了学生也不懂的也不讲。做到三讲：当前书本上有但学生看完不懂的要细讲；书本没有但学生提出来了，且讲出来易懂的要讲；书本上没有又与内容相关的要讲。教学的形式也是多样化的，但不管怎么教学都不能泛泛而谈，得捉住一个题眼，这个题眼有的是一段话，有的是一句话，有的是一个词。只要抓住这个题眼，让这个点去带动一片，做到点面结合。怎样的评议课才算一堂好课呢？贾志敏老师说：要以学生为本、以训练为主、以鼓励为主；孙双全老师说：好课就像登山，要攀登三座高山，一座是知识的高山，一座是思维的高山，一座是情感的高山。王崧舟老师说好课要有三味，第一味“语文味”、第二味“人情味”、第三味“书卷味”。接着讲到口语交际，这是我们当前教学的一个薄弱环节，但我们不能忽略，且要把它上好。最后讲了说课和校本研修，平时我们的说课，都是是不规范的，也是没有根据的。说课要注意几个环节，说教材、说学生、说教学目标、说教学重难点、说教学方法与手段、说教学程序。每一个环节都要有理论依据，这个依据必须来自于《课标》、心理学、教育学及教育家的理论与思想，不能凭空乱造。一要务本、二要求实、三要倡简、四要有度。通过她的讲解并举出实例让我们参考，还让我们的班长张羽梅老师试着说课，并对她的课进行分析，这样让我们对说课的环节和理论依据有了进一步了解。

1月14日下午到15日，我们所有的学员又聚集在凤中北校区礼堂邓智勇老师、赵玉芳老师、袁顶国老师关于“教师专业发

展”、“教育心理学在教学中的运用”、“现代教学理论在新课程实践中的运用”。这三堂报告都是理论很深的东西，从理论知识上我们无法从他们的报告中学懂多少，但袁项国老师的有一个观点确让我深深地记在脑海里。他说我们当老师有四种：一种是善于动脑、又善于动手的老师；一种是善于脑，但不善于动手的老师；一种是不善于动脑，也不善于动手的老师；一种是不善于动脑，但善于动手的老师。他问我们自己是属于哪一种，有一个老师说他是既不善于动脑也不善于动手的一种。他说这也好，至少不会做错事，就怕不善于动脑而善于动手的人，那做的事都是错事还了得。我们要做善于动脑而不善于动手的人。要学会管理，该放手时就放手，不能什么事都自己亲自去做，我们的班级管理也是一样。

1、目标不明——任意提高要求。

2、内容不清——为写而写。

3、教法不当——过分注重技法。

4、拟题欠妥——视角狭窄，导语空泛。

5、要求过高——过分追求华丽的文采。学生的佳作不是靠华丽的词藻堆砌而成，它更不是“源于生活而高于生活的经典之作”。而是充满童真、童趣的练习之作。

1月17日晚我们160位小学语文教师集中在职中阶梯教室，单人单座参加考试，如果上课不专心是完成不了这些试题的。

7天的学习，不同老师从不同的角度给我们的教学作了全面的讲解。让我们对“课标”、“识字写字教学”、“阅读教学”、“习作教学”及说课都有了进一步的了解。但要真正上好一堂课还离不开我们在课后的广泛阅读和对教材的仔细解读以及课后的学深层反思。只有足够广阔的知识面和及时

反思对教学策略的精心设计，才能达到我们理想的有效的课堂。专家只是我们的榜样，要成长，要进步只能靠我们自己，靠自己不断的阅读，不断的反思。