

最新企业培训主持人台词(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

企业培训主持人台词篇一

企业培训对公司的发展很重要，企业培训主持开场白如何写，以下的企业培训主持开场白范文，可以作为参考哦。

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

60%以上是洗脸店

主持人：据不完全统计：1985年，我国美容美发点10万个。

到2000年，美容美发店已有120多万户，从业人员600多万人。

其增长速度远高于国民经济的增长速度，有着巨大的发展潜力和前景。

邓艳芳：中国美容市场相当活跃，市场的发展空间很大，但基础较薄弱，缺少有序和规范化的竞争，从业人员的素质普遍偏低。

我走访了一些中、小型的美容院，也以消费者的身份光顾过，但60%以上给我的感觉就是个洗脸店，先给你洗个头，然后就是敲敲背，价钱一般都在15—20元左右，店里的美容师多为初中毕业生，接受过美容培训机构2至3个月的培训，领取了初级或中级美容师证，然后在实践中自我摸索、自我提高。

她们的美容技术只限于皮肤的基本知识、美容的具体手法和操作的程序，而对化妆品的基本知识及应用技术了解甚少，如对化妆品的组成、成分的作用及特性等方面的知识，只是通过产品的说明或使用手册作简单的了解。

因而美容师在化妆品的正确搭配使用、优化组合，或根据顾客的皮肤特点合理选用化妆品进行有效的美容等方面的能力十分薄弱，而这正是造成美容效果低下，甚至引起顾客美容投诉的主要原因之一。

另外，美容师也较欠缺顾客心理学、与人沟通方面的知识，所以宣传新产品和引导顾客美容消费方面的能力较低，这不利于留住顾客和扩大客源。

由于我国的美容市场发展的时间不长，化妆品的生产、销售及美容院经营的“门坎”不高但利润高，所以我国目前的美容化妆品市场异常活跃但基础较弱，特别是缺乏高素质的专业人才，我国已经加入wto[]这使国内的美容化妆品市场的竞争逐步升级为国际化的竞争，因此加大美容化妆品专业的教育培训力度，提高从业人员的素质，培养高素质的专业人才，是企业进入美容化妆品市场健康发展的必要条件和重要举措。

美容业在行业管理方面亟待规范，国外各国都有了一套完整的办法，日本在1956年就颁布了美容师法而且历经了20多次的修改，这个法律涉及到开业标准、从业资格、培训教学、考试等许多方面；而我们一个涉及美容美发业的管理条例在经历十年之久的酝酿和修改而最终夭折。

主持人：宋女士，香港和内地的美容业有何显著区别？

宋丽娜：谈到香港和内地的区别，首先是在消费上的区别，美容是一个奢侈的消费，内地消费者用在美容上的比例跟香港人不成正比，内地相对在这方面的投入大，一般来说，一个香港白领女性在美容上的费用占到所有收入的大约在10%，而一个内地白领女性则占到30%。

其次是在美容师水平上的区别，内地的美容业整体水平还处在一个起步阶段，我到各地参观过，如果把美容业比做一个金字塔的话，位于塔尖的，也就是说真正达到国际水平的美

容师只有20%不到。

形象一点地说，内地70%—80%的美容师都是出自传统的学徒，属于工匠型那种的，而不是通过正规、系统和现代化的教育，也没有一个统一的门槛进来的。

从区域上来看，也只有几个大城市的技术领先一些。

技术的局限也有一部分是受到产品质量的干扰，我国生产的各种化妆品比较庞杂，且质量达不到国际水准。

有一种现象很让人深思，往往一种国际美容产品发展成连锁专卖就会对国内的美容业造成很大的冲击，因为消费者出于安全的考虑非那种产品不买，毕竟谁也不愿拿自己当试验田，美容界一下就被动起来，显得很疲软。

目前国内的美容市场潜力是很大的，但要有选择地进入这个行业，我们不难看到，很多人由于竞争的同质化，由于对美容的了解不够，一腔热情地拿钱开店，苦苦经营，结果不到一个星期就关门了。

至于如何提升整个行业的素质，我想这是一个复杂的问题，政府和行业协会组织要进一步对整个行业进行规范，外部环境要治理，规模上要有统一的进入门槛，不能多少钱、几个人都叫美容院，最关键的我想要对美容师像其他行业一样制定职业技能鉴定等级标准，这是一个源头，提高美容水平的根本办法。

是技师 更应是艺术家

主持人：专业技能培训(或称美容美发教育)是美容美发产业的支柱之一，美容师从过去的工匠型发展到现在的科技、艺术复合型人才离不开教育。

邓校长，请以您的亲身经历来谈谈您所知的美容业的人才发展过程？

邓艳芳：在人的传统观念中，职业技能培训无非是“师傅带徒弟”，是“学手艺”，很少把它当成教育来看待。

因此，随意性大，短期行为、缺乏系统性。

以美容美发为例，以前很多人都以为这是最适合个体单干的行为，只要“跟师傅学些技术，就能独立经营”。

其实这是一个很大的误区。

我对美容人才培养的持续热情源于我十来年在美容界的从业经历。

其实开始我并不是干这个的，我是半路出家的，原来我在酒店做财务工作，后来发现自己的性格并不适合做财务工作，一天八小时，看着一本账，枯燥无味，我的骨子里老有一种跳跃的东西，于是我重新审视自己，觉得自己纯粹在为着那点工资而工作，没有一点创造和发挥的空间，终于在1994年，我辞去了在别人眼里十分优越的北京港澳中心的财务工作。

辞职后，由于天性-爱美，我就把目光投向了美容美发这个行业。

第一步就是学习，要当老板，先得自己会，于是我到北京一家大型的美容培训机构学习，后来又跟新加坡的郑华博士学习果蔬美容。

第二步就是筹备开店，我把数年来的积蓄十几万元全都投入到其中，真正走入了美容美发这个行列。

我把店定位在中档，这样老百姓做得起，白领来做也不会觉

得有失身份。

业务遍及美容、美发、护肤等。

在这个美容院的基础上，我又开办了一个美容顾问公司。

为什么要开办这样一个公司呢？我觉得美容产业的从业人员众多，但并不受重视，整个美容行业从业人员的素质都很低，有时也是一种无奈，像我接触的员工大多都是小学、初中毕业，高中的都很少，她们只有实操的一些经验，摸一张脸，久而久之也就熟练了，但理论上特别空，没有底蕴，对顾客也老是那几句话：“您感觉怎么样？您有什么需求吗？办一张卡吧？”面对顾客的一些提问，她们也很难作出正确的回答，比如每当顾客问为什么要用这种擦脸油啊？她们往往告诉人家为了滋润皮肤，只知其然而不知其所以然。

老板面对这样一个员工群体也很困惑。

中国的美容美发行业的第二大支柱便是专业技能培训，社会在不断进步，市场的进一步开放对美容美发行业的从业人员提出了更多更高的要求。

比如，我们美容院经常有一些外宾光顾，我凭着自己的一点英语功底还能应付得过去，如“您要洗头啊？”还可以迎进来送到送出去，一旦我不在店里，员工就无法与客人进行哪怕是最简单的一些交流。

为此，我专门编了一本《美容美发专业英语》，并出版了磁带。

我还有一个观点就是要从老板开始培训，我创办美容顾问公司的过程，其实就是从经营美容院变成经营美容院的老板的一个过程。

从我刚开始涉足美容行业到现在，美容业的从业人员也发生了一些质的变化。

刚开始的时候，顾客的消费观并没有现在这么成熟，拿文眉来说，就经历了从绣眉——文眉——揉眉——贴眉——种眉这么一个过程，以前文眉就是文等号，黑色的，后来慢慢地随着顾客消费观日臻成熟，人们崇尚自然美，这就要求行业的从业人员不断地充电，否则就跟不上时代发展的步伐。

美容业需要不同层次不同技术要求的员工，这就要求老板对人员的培养和使用要科学合理。

我最早请了一个店长，我每天都要求他西装革履的，对每一个顾客都有一张笑脸，都有一声招呼，在我看来，他把这些日常管理做好就够了，不可能要求他既当店长又当美容师。

后来我提拔了一个跟了我八年的美容师，我想不能让她跟我一辈子，于是我给她一些机会，教她管理，要她写工作报告，我认为育才也是一件快乐的事情。

一般的美容院员工流动都特别快，但我们公司一般都是平均两三年“换一次血”，当初从我们店里走出来的员工大多自己又当上了老板，看到这些我就十分欣慰。

如何培训员工，要根据各个美容院自身的条件来定，一般有这么几种：送出去学，一些大型的演示会等等，让员工积极地去参加，还有就是产品代理商，我进了你的产品，你就得培训我员工的手法，比如说一些前卫的减肥仪器等等，怎么操作，这种培训其实就是经销商的一种售后服务，当然还有管理人员的日常管理培训，这点和一般中小企业没有什么区别。

时下，许多人把眼光投向美容教育这一块，但真正称得上美容顾问的寥寥无几，其实我倒觉得不一定美容顾问就非得是

美容大师，每一个美容师都应是顾客的美容顾问。

美容美发不仅是一门技术，更是一种文化，是对美的追求。

它的从业人员，不光是技师，更应是艺术家。

所以，面对激烈残酷的市场竞争，美容美发业要从中求得生存与发展，核心是要提高劳动者的素质，将以往工匠型的服务技术转化为艺术性、科技性的综合服务。

宋丽娜：知识经济时代的来临，使人才成为企业生存和发展的关键。

对于美发美容教育行业而言，尤其如此。

尊敬的刘庆主任和培训嘉宾***、以及全体优秀员工们：大家早上好！

首先非常感谢绵阳移动公司各领导的关怀，信任，包容和帮助。

我倡议全体员工们，用热烈的掌声欢迎刘庆主任和培训嘉宾***的光临。

(掌声.....)

20xx年，泸州金达软件工程有限公司在绵阳移动公司的领导和关怀下，各个方面取得良好发展。

作为一家外呼公司，优秀的录音就是我们的产品；服务质量、用户感知是公司发展的生命线；用我们的声音，传递我们的真情是我们公司的企业精神。

作为一名优秀的外呼人员，应具备良好的心理素质，标准的

普通话，和熟练的营销谈判技巧以及专业的移动业务知识等。

但是，通过这4个月的外呼实践，证明了我们在坐的各位优秀的员工，在声音的亲合力、脚本的自我优化，营销谈判技巧以及移动业务知识上都还需要很大的提升，所以今天是大家发现自己短板，取长补短的好机会，希望大家以空杯的心态积极的，认真的学习。

在讲课之前，为了保证大家的听课效果，请大家将手机调整到静音或关机的状态。

(灵活处理，必要的话可以让刘庆做培训前的讲话和寄语)

本次呢我们很荣幸的邀请到了绵阳移动公司的xxx为我们主讲此次培训(把培训师优秀的方面说一下)，下面让我们用热烈的掌声请出我们本次课程的主讲嘉宾xxx(掌声响起来.....)。

企业培训主持人台词篇二

各位朋友，大家好！我是今天培训活动的主持人——xxxx非常荣幸担任今天的主持，希望能得到大家的支持与配合！谢谢！

今天是周末，或许很多人都在睡懒觉，而我们在座的各位却已经精神饱满的准备学习知识了，我代表xxxx欢迎来自烟台各行各业的hr精英们！能够和大家一起学习，我感到非常的高兴！

为了我们的培训有一个良好的环境，请大家将自己的大手机、小手机都掏出来，调成静音状态，给大家10秒钟的时间。在培训过程中，有任何问题请大家举手示意，不要交头接耳。在会场内不允许吸烟，希望大家都自觉遵守，感谢大家的配合！

现在天越来越冷了，我看大家也需要舒展一下身体了！

（穿插一个热身活动！）

好！精彩的活动就进行到这里，感谢大家的参与。

俗话说，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如名师指点。今天上午，将由我们实战派人力资源培训师、国家高级人力资源管理师、职业辅导专家——xxxx老师为我们带来一场精彩的人力资源课程，接下来让我们用热烈的掌声有请我们的xxxx老师！

随着xxxx老师精彩授课的结束，我们的课程也告一段落。分别的时刻，请允许让我用最真诚的声音说一声谢谢，感谢xxxx老师的辛勤授课，感谢大家的热情参与！也希望大家经过此次培训，无论是在生活中，还是事业上，能够越来越好！

企业培训主持人台词篇三

很高兴能有这次机会认识在座的各位热爱学习的伙伴！在我们今天上午的学习开始之前呢，为了保证大家有一个良好的学习环境，有几点小小的要求希望能够得到大家的配合和支持！第一，请各位把你心爱的手机掏出来调到关机或者静音状态，来给大家5秒钟的时间再次确认下！第二，在我们的演讲过程中，请各位伙伴不要随意走动和交头接耳，以免影响身旁同事和朋友的学习效果！第三，在我们的演讲过程中，如果有吸烟的朋友请尽量克制一下，不要吸烟！以上三点大家能不能做到？能做到请掌声通过一下！

今天为我们上课的老师是来自。。。。。。优秀的管理顾问。。顾问，。。顾问毕业于。。。。。。，有着非常丰富的管理经验。听一流的老师分享前要不要来点一流的掌

声。（掌声）各位，听一流老师的演讲要不要有一流的状态？（要）为了让大家有一个更好的状态，我们来做一个小小的游戏。

“现在我们来做一个游戏，请大家伸出左手，握拳，拇指向上，轻抵右边伙伴的右手手掌，再伸出自己的右手，张开，掌向下，轻抵左边伙伴伸出的拇指，当我叫小蜜蜂的时候，大家就回应嗡嗡嗡，我大声说的时候，大家大声回应，我小声说的时候，大家小声回应，当我说抓的时候，大家尽量让自己的左手拇指不要让右边的伙伴抓住，同时，右手尽量抓住右边伙伴的拇指，大家明白了吗？几个来回之后，有些人一紧张，一定会先动手，然后，叫抓后，进行分析：大家有没有抓住右边伙伴拇指的？抓住的请举手，很好，这说明你把握市场机会的能力很强，不会让机会错过，让我们以热烈的掌声鼓励一下；左手没有被抓住的请举手，这说明你规避风险的能力很强，让我们以热烈的掌声鼓励一下；有没有既抓住右边伙伴的拇指，同时，左手又没有被抓住的？这说明你一方面能把握住市场的机会，另一方面又能规避市场风险，让我们把最热烈的掌声鼓励一下。”

第一天上午开场：尊敬的各位领导，业务精英们，大家上午好！

首先做一下自我介绍：我是*****，也是今天的培训主持人，很高兴来到***这座美丽的城市和大家相聚一堂，一起度过两天愉快的学习时光。今天的培训主题是*****，我们特别邀请到了这方面的实战专家***老师（介绍老师荣誉）预祝大家在两天的课程时间里随着*老师的精彩讲解取得巨大的收获。

在我们的学习开始之前，为了保证大家有一个良好的学习环境，有几点小小的要求希望能够得到大家的配合和支持！第一，请各位把你心爱的手机掏出来调到关机或者静音状态，第二，在我们的培训过程中，请各位伙伴不要随意走动和大

声喧哗，以免影响身旁同事和朋友的学习效果。请大家准备一下。好了，谢谢大家的配合，下面，咱们用热烈的掌声欢迎今天的主讲老师，***老师！

第一天上午收场：各位伙伴们，今天上午的课程就先进行到这里了，请各位前去用餐，祝大家午餐愉快，我们下午的课程2点钟正式开始，请各位准时参加。

第一天下午开场：请大家安静一下，咱们下午的课程继续进行，在课程开始前我带领大家做一个小小的手指游戏，这个游戏很简单，如果做的好的朋友，我们会有奖品的哟。好了，时间有限，游戏到此为止，下面请*老师继续为大家授课，掌声欢迎！

第一天下午收场：谢谢*老师的精彩演讲，让我们再一次以热烈的掌声感谢*老师，同时也感谢大家的积极参与和配合，让我们也给自己一个掌声鼓励一下。今天的课程就到这里结束了，我们明天的课程时间是在早上9点钟开始，请各位朋友准时到场。

第二天上午开场：朋友们，大家早上好！谢谢大家的准时到来，下面我们就用热烈的掌声有请*老师为大家继续进行我们的课程！

第二天上午收场：各位伙伴们，今天上午的课程就先进行到这里了，请各位前去用餐，祝大家午餐愉快，我们下午的课程时间安排在2点钟，请各位准时参加。

第二天下午开场：请大家安静一下，咱们下午的课程继续进行，下面请*老师继续为大家授课，掌声欢迎！

给您在工作和生活中增添一抹灿烂的笑容！亲爱的朋友们，我们下次再见！谢谢大家！

下午的培训马上就开始了，大家各就各位了，我是今天下午的主持人李静！上午的培训大家的状态都非常好！那现在大家的精神状态好不好，用你们最洪亮，最动听的声音告诉我，现在的状态好不好！

经过一上午的培训，我们对中心文化有所了解，郑总又给我们进行了高品质沟通的培训。

相信大家一定有很大的收获。但是我们作为中心的驻校代理这些肯定是不够的，在坐的各位有很多是新代理，可能对一些代理知识和以后的工作以及发展有很多不懂和不太明白的，那么现在有请温涛老师对代理职业发展规划做一个系统的讲解大家掌声有请温老师给我们带来的代理职业发展规划。鼓掌欢迎。

感谢温老师给我们带来的.关于代理职业发展规划的课程精彩讲解，希望在座的每位同学把今天所学的学以致用，让我们把热烈的掌声再次送给温老师！今天温老师带来的都是对在校大学生来说非常实用的课程，现在，是一个竞争的时代，是市场的竞争，是人才的竞争，更是口才的竞争。工作和交往中，当众讲话是机遇，更是挑战，每逢这时，许多人心跳加速，紧张，不知说什么或者不知道怎么说，遭遇的是尴尬；留下的是遗憾，失去的是机会，那么大家有没有遇到过这样的尴尬？不要因为我们没有好的口才而失去表现自我的机会，不要因为我们没有好的演讲能力而错过成就自我的机会，那么下面有温涛老师给我们带来演讲与口才的精彩讲解。

大会第四项：大会第五项：温老师讲的好不好！精不精彩！既然我们的老师讲了这么精彩的课程，那么我们大家肯定有很多好的想法和建议，或者还有什么不明白的问题，下面就以学校结成小组自由讨论，有问题的同学可以向在场老师咨询，提问。

企业培训主持人台词篇四

9: :00口号问好：状态决定一切，成功者永远追求更好，在坐的各位都是追求卓越渴望成功的巨通精英们，我相信接下来的口号问好也一定能看到大家最饱满激情热情的一面，有信心把自己把团队最好的一面展示出来，有信心吗能大声点嘛。

9:30--10:40课程定思维1今天的内训课程将在一分钟后正式开始，请各位美女们快速找到成功的位置就坐，调整好我们的状态和心情，提前做好准备。来开始我们的一天闭关修炼！

第一天上午开场：尊敬的各位领导，巨通的各位美女精英们，大家早上好！首先做一下自我介绍：真诚的友谊来自第一时间的自我介绍。我是来自巨通实业发展上海有限公司葛丽。也是今天的培训主持人，很高兴秦总给我这个机会，让我尝试第一次充当主持人这个角色，和大家一起度过这段愉快的学习时光。

一切为学习让路，因为知识改变命运。接下来主持人要隆重介绍一下，可以改变我们命运的这位主讲老师——杨恩老师都说老师台上的激-情，来源于大家热烈的掌声！让我们全体起立，用最热烈，激情澎湃，热情如火，连绵不绝的掌声有请我们的杨恩老师，掌声有请！

10:50--12:00定思维2刚才杨恩老师的演讲精彩吗还想继续听吗那此处是不是可以有掌声呢好的咱们用热烈的掌声欢迎今天的主将老师杨恩老师继续下面的课程。

12:00--13:00午间休息各位伙伴们，今天上午的课程就先进行到这里了，请各位前去用餐，祝大家午餐愉快，我们下午的课程1点钟正式开始，请各位准时参加。

13:20--14:40定团队3我们的内训课程将在十秒钟后正式开始，

各位想赚大钱、交好运的朋友们请伸出您抓钱的左手和发财的右手跟我一同进入倒计时：10987654321掌声有请我们的男神的杨恩老师闪亮登场。

14:40--14:50中场休息14:50--16:00定团队4今天我们有幸倾听一流老师的讲课，那我们是不是也应该拿出一流的状态是不是？那请大家全体起立，用最最热烈的掌声有请老师。

16:00--16:00加入特战队宣誓接下来的环节那更是激动人心动人心旋，大家期待一下，请我们拥有张曼玉的身材，美丽的歌喉，秋瓷炫的美貌气质的巨通一枝花张艳秋上场宣读加入巨通特战队的誓言。

17:50--18:00合唱《怒放的生命》谢谢老师的精彩演讲，让我们再一次以热烈的掌声感谢老师，同时也感谢大家的积极参与和配合，让我们也给自己一个掌声鼓励一下，祝愿我们巨通公司会越来越壮大，巨通的美女精英们收入更上一层楼！

企业培训主持人台词篇五

13□59xx公司的各位朋友们，今天的内训课程将在一分钟后正式开始，请各位朋友们快速找到成功的位置就坐，调整好我们的状态和心情，提前做好准备。感谢您的配合，谢谢！

14□00xx集团的各位朋友们，我们的内训课程将在十秒钟后正式开始，各位想赚大钱、交好运的朋友们请伸出您发财的右手跟我一同进入倒计时：10、9、8、7、6、5、4、3、2、1，掌声有请最有魄力主持人闪亮登场。

（掌声停止后□xx公司的各位为人民为社会做出贡献的领导和卓越的精英们，大家上午好！我们都说一流的企业一定有一流的精英，一流的精英一定有一流的工作热忱与状态，你们说是不是，是不是不是你们说了算，那就要看你们今天能不能表现属于精英的激情与状态，能不能，刚刚我们问好

的回应还不算统一，我们作为一个团队，当我们再次问好的时候，我们都统一用“xx好，非常好☑yes”来回应。让我们回应的大声整齐和响亮，来祝愿我们自己越来越好，祝愿在坐的每一位的未来家庭身体健康越来越好！大家说，这样好还是不好？！好！那让我们再次问候一声，亲爱的各位xx公司的家人们，爱学习的伙伴们，大家早上好！（好，非常好☑yes☑为我们在这么短的时间内，可以达成如此默契和共识，热烈掌声送给自己。

这辈子注定我们之间有缘，你们说是不是，我们来自五湖四海相聚一起学习，这就是份，所以我非常的感谢公司领导给你们机会也给我机会和在座每位认识，我非常的珍惜这次缘分和机会，让我和大家在一起相互学习，也非常的真心和在坐的每位交个朋友我也希望大家记得住我，良好的沟通和真诚的友谊来自于第一时间的.自我介绍，我的名字叫钟伟阳非常高兴也非常荣幸走进xx公司，担任今天内训课程的主持人。首先请允许我代表晓亮企业管理咨询有限公司对xx公司的各位为人民为社会做出贡献的领导和各位卓越的精英们表示最诚挚的问候！感谢你们的信任，更感谢你们的支持！谢谢！（鞠躬）

一个人想要良性的可持续发展和提升，就一定要有一个好的环境、就像今天你公司一样的文化和氛围。同样的，今天我们花费了时间、精力和费用在这里共同学习和成长，我们就一定要为自己负责，为公司负责，为我们能真正学有所获，获有所学，拥有一个好的学习环境和氛围负责，各位说是还是不是？好，各位我们今天是来学习的，大家说是还是不是？那么一个好的学习环境对我们学习效果是不是很有帮助。

那请各位全体起立，拿出你们最炫最酷的手机，跟我做一个动作，把你的手机用左手高高举起，举得又高又直的就是高手，然后右手搭在你右手朋友的肩膀上，边拍他的肩膀边跟我一起说：在讲课的过程中，如果我们的手机响起，我就把

它送给你，成功者言行一致，说到做到。

大家要不要把自己的手机送给别人？（不愿意）那好，现在给大家10秒钟的时间把手机调整为关闭或静音、振动状态。在整个学习过程中，也请大家不要随意来回走动，交头接耳，不要中途退场，有事请举手示意我一下，感谢大家的配合！

一切为学习让路，因为知识改变命运。接下来主持人要隆重介绍一下，可以改变我们命运给我们成长的这位主讲老师也是我人生的导师陈老师，陈老师有十几年日资企业中高层实战管理经验，曾多次赴日本并接受日本精益管理专家的直接指导，先后参与多项重大生产营运流程改善，生产现场改善和提案改善专家，成功推动很多企业工厂精益生产系统的建设和实施，成效显著系统掌握企业生产运营管理，实战工具与方法，对日式现场管理有着深刻独到的见解，擅长6s生产现场管理，精益生产方式，工厂流程在造，品质保证零缺陷管理，成本控制，交货期管理□tpm设备管理的培训辅导和咨询等，同时也是精益生产实战高级顾问专家，国家高级企业培训师，高级工程师ie改善专家，多家国内知名企业特聘生产营运管理高级顾问，他服务过的企业有珠海兄弟工业有限公司，青岛ogk集团，广铁集团，白云山制药，等很多企业我就不一一为大家做介绍了，非常有幸有如此卓越的讲师为我们传播知识，来掌声送给自己。

（可根据服务单位情况安排舞蹈、按摩、或者小活动、小游戏等）

我们说只有快乐的团队才是最具有战斗力的团队，只有快乐的团队才是最具有竞争力的团队，只有快乐的团队才是最具有影响力的团队。接下来为了我们能拥有饱满的精神状态和热情来学习，为了我们这支庞大的队伍充满创造未来激情和快乐，请xx公司的家人们全体起立xxxx□可适当安排舞蹈或其他活动）