

最新讲师开场白台词(优质8篇)

安全标语应该针对不同的场景和人群，采用恰当的语言和表达方式。分析安全隐患排查的成果，制定整改计划。安全警示，刻不容缓。

讲师开场白台词篇一

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。这堂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。

讲师开场白台词篇二

我刚才走在街上时受到一个持枪人的攻击，现在我问大家...

2. 引用，语录

女士们先生们，富兰克林罗斯福说过...

3. 提问

在我介绍之前我有一个基本问题请大家考虑...

4. 直述论题

我坚信通过使用... 杂草将会被从田里全部清除

5. 使人惊奇的表述

你知不知到有4000多种方式来烹饪豆腐?

6. 直陈相反观点

比尔·盖茨曾说：微软的目录服务领先于任何厂家，我今天将在这里向您证明这不是真的。

7. 论题的历史

您们知道1986年一台ibm的机器要卖多少万美元，今天又是多少呢?

8. 不寻常的事实

俄军是通过蜂窝电话信号找到杜达耶夫并用导弹击毙他。。。

9. 状态假设

假如和大家的意见相反，世界是平坦的

10. 标题解释

“sensitivity”就是“敏感度”。。。

11. 术语或者主题的定义

比如感受性训练sensitivity的解释、起因、来源等等

12. 直陈需求或大家提出问题

情况是这样的...

13. 感叹或要求：今天天气很

讲师开场白台词篇三

小编为大家整理了关于培训讲师开场白台词，希望对您有帮助，想了解更多请继续关注小编为大家带来的整理。

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！

培训师开场白

各位优秀的伙伴大家下午好！很高兴有机会和大家一起学习一起成长。

首先要感谢我们的公司给我们这样一个好的机会学习沟通。

借各位热情的双手对他们的付出表示感谢!谢谢!最重要的是要感谢你们的到来、因为有你们的到来才会有我们的今天,把掌声送给优秀的你们自己。

大家以为我会怎么样其实也不怎么样,首先是海拔不高165cm的高度,但也不要太失望,据目前最新科学调查这个高度是目前地球最适合生存的高度,大家要不要给我这个最适合的高度热烈的掌声鼓励一下?谢谢!在坐各位是第一次来听我演讲的请举手给我看一下好吗?好 把手放下,居然有这么多的新朋友、我们用掌声对新朋友的到来表示热烈的欢迎、同时也欢迎我们的老朋友、让我们的新朋友和老朋友成为我们一生的好朋友、大家说好不好?(好)

讲师在台上的第一印象象发射火箭一样重要,所以讲师除了培训前做好充分准备以外,还有一些技巧可以帮助讲师提高开场白的效果:

一、夸奖你的听众

众不是迎合,献媚,这种虚假的不真实的夸奖会引起观众的反感.有效的夸张观众的方法是了解当地大风土人情,历史纪录或者很知名度的人物等,一定注意不要用负面的东西作为夸奖的素材.记住.讲正面的可以树立你的正面形象,除非你自己愿意当反面教材.

二、关注听众的反应

关注观众的反应在整个培训过程中都应注意,而一开场就很关注观众可以随时做好调整.始终把观众纳入你的势力之内.及时反馈,一定不要硬梆梆讲那准备好的东西,不管现场情况就搬出来.一定用观众喜欢的方式和内容和他们交流.这要求讲师在做开场白准备时要准备几个备选方案.

三、对听众进行询问

询问是一种拉近双方关系的很好手段,所谓老师平易近人就是这一手段.注意的是,询问时态度要真诚,,在保持姿态的同时不要盛气凌人.某些老师为了确立自己的威信经常会拿学员尤其是第一排的学员开涮,以为自己姿态很高,很有底气,其实是基本尊重观众的礼貌都不懂,这是貌是强大,实则虚弱的表现,让很多人反感,一开场就给人不好的印象.只有弱者才会靠攻击他人获取信心.讲师尊重观众,也会赢得尊重!

有这诘难癖好的讲师最适合在精神病院演讲和做培训.

四、修辞性提问

修辞性提问也是一种很好的提升开场白的方式.这种问题不用回答.有很好强调效果,对于你的主题的辅助功能很好.提问题是最让人注意力集中的,而不用回答的问题让观众在注意力集中的同时又能适当的放松.问一些观众感兴趣又与主题相关同时又无须回答的问题吧.

五、夸张的陈述或者数据 “.营销魔法师王最常用的”

夸张的目的是为了引起重视,引出一些比较特殊,引人注目,让人震惊的事实或者数据,能一下子引起观众的重视.尤其是对本次培训主题的重视.但是夸张必须有度,而且引用数据一定是真实的.选择那些特殊的本身就比较有震撼力的事实或者数据.

六、(自己的)成功故事

讲他人的成功故事要注意,第一与主题相关;第二,要有真实性和代表性.

七、准备接受听众的挑战

培训既是游戏,更是象一场战斗,现代人习惯性的"pk",同时现在的讲师又很多,学员们可以说是见多识广,可不是象以前的容易忽悠的,所以讲师一定要引起充分的重视,从一站上讲台,就告诉自己,战斗开始了.注意力一定要集中,随时准备接受挑战.讲师一旦有"我的地盘我做主"的自我感觉,通常状况是没有人敢来挑战.

如果讲师感觉自己把控场能力不太自信,那末在培训前可以多了解学员的情况,注意几个重点照顾的人物.这类人如果没有处理好,可能会让老师下不了台.如果做好了,会成为讲师最重要的支持者.这类人一般坐在第一排或者最后一排.

某些培训机构在大型点的公开课中会安排一些"无间道",很会配合,甚至专门培训过如何鼓掌,这阵仗有点吓人.很多学员会对此很反感.个人觉得,真实最好.适度为佳!

八、权威理论树权威

引用的理论或者话在确保真实的同时没有漏洞和争议.记住,你的台下的'有专门想找岔的活跃分子.

国内很多讲师喜欢说"某中国富豪."一夜之间可能就出问题了.讲师如果在一开场就带来争议性的话题,后面的进行就会遇到很大的阻力.类似问题在以后的案例选择中也会专门讲到.所以一般引用某世界级的某某大师,某某世界级的企业家.

九、适当的幽默 ".营销魔法师王其老师最赞赏的"

幽默不是滑稽.这两者很相似,但是不一样,记住,讲师永远都不是小品演员,更不是马戏团的小丑.

好的幽默能一下子活跃气氛,拉近距离,增加吸引力,所以很多讲师会用,尤其是在开场白用,但往往陷入滑稽的陷阱.在台上装腔作调,上蹿下跳,引来哄堂大笑,还以为很受观众欢迎.真

正的幽默是让观众捧腹大笑,甚至于满地打滚.真正的幽默是让观众略有思考,然后豁然开朗会心的微笑.这点在后面讲“运用幽默的力量”还会讲到.

十、声音是最好的武器

声音是上天给培训师最好的武器.一个好的声音本身就带来无穷的魅力,尤其是在咱们这个不太重视说话发声的国度,如果是优美的,悦耳的,有磁性,抑扬顿挫,厚实又有穿透力的声音,那观众自然会追随你。

一、夸奖你的听众

夸张观众是一个很有效的方法,但是夸奖必须是真诚的,真实的,一定不要为了夸奖而夸奖,更不能虚假;同时夸奖听众不是迎合,献媚,这种虚假的不真实的夸奖会引起观众的反感.有效的夸张观众的方法是了解当地大风土人情,历史纪录或者很知名度的人物等,一定注意不要用负面的东西作为夸奖的素材.记住.讲正面的可以树立你的正面形象,除非你自己愿意当反面教材.

二、关注听众的反应

关注观众的反应在整个培训过程中都应注意,而一开场就很关注观众可以随时做好调整.始终把观众纳入你的势力之内.及时反馈,一定不要硬梆梆讲那准备好的东西,不管现场情况就搬出来.一定用观众喜欢的方式和内容和他们交流.这要求讲师在做开场白准备时要准备几个备选方案.

三、对听众进行询问

询问是一种拉近双方关系的很好手段,所谓老师平易近人就是这一手段.注意的是,询问时态度要真诚,,在保持姿态的同时不要盛气凌人.某些老师为了确立自己的威信经常会拿学员尤

其是第一排的学员开涮,以为自己姿态很高,很有底气,其实是基本尊重观众的礼貌都不懂,这是貌是强大,实则虚弱的表现,让很多人反感,一开场就给人不好的印象.只有弱者才会靠攻击他人获取信心.讲师尊重观众,也会赢得尊重!

同时问题也不能太难,询问的目的是引起重视而不是让学员出丑,除非讲师确定自己的智商比学员都高.所以有这诘难癖好的讲师最适合在精神病院演讲和做培训.

四、修辞性提问

修辞性提问也是一种很好的提升开场白的方式.这种问题不用回答.有很好强调效果,对于你的主题的辅助功能很好.提问题是最让人注意力集中的,而不用回答的问题让观众在注意力集中的同时又能适当的放松.问一些观众感兴趣又与主题相关同时又无须回答的问题吧.

五、夸张的陈述或者数据

夸张的目的是为了引起重视,引出一些比较特殊,引人注目,让人震惊的事实或者数据,能一下子引起观众的重视.尤其是对本次培训主题的重视.但是夸张必须有度,而且引用数据一定是真实的.选择那些特殊的本身就比较有震撼力的事实或者数据.

六、(自己的)成功故事

这不用讲了,很多准大师级的讲师常用的是这点.为什么是准大师,因为真正的大师是不用介绍自己的成功故事的,因为地球人都知道了.刚出道的讲师不敢讲,因为没有成功,所以出道比较久的,有点小成就的,还需要更大提升名气的准大师会用这招.人们也习惯了这点,也喜欢听成功故事.只是讲自己的成功故事时要注意,第一,要真实.如果造假恰好台下有你的老熟人可能就有麻烦了.第二,要适度.如果讲他人的成功故事要

注意, 第一与主题相关; 第二, 要有真实性和代表性.

七、准备接受听众的挑战

培训既是游戏, 更是象一场战斗, 现代人习惯性的"pk", 同时现在的讲师又很多, 学员们可以说是见多识广, 可不是象以前那样的容易忽悠的, 所以讲师一定要引起充分的重视, 从一站上讲台, 就告诉自己, 战斗开始了. 注意力一定要集中, 随时准备接受挑战. 讲师一旦有"我的地盘我做主"的自我感觉, 通常状况是没有人敢来挑战.

如果讲师感觉自己把控场能力不太自信, 那末在培训前可以多了解学员的情况, 注意几个重点照顾的人物. 这类人如果没有处理好, 可能会让老师下不了台. 如果做好了, 会成为讲师最重要的支持者. 这类人一般坐在第一排或者最后一派.

某些培训机构在大型点的公开课中会安排一些"无间道", 很会配合, 甚至专门培训过如何鼓掌, 这阵仗有点吓人. 很多学员会对此很反感. 个人觉得, 真实最好. 适度为佳!

八、权威理论树权威

为了树立权威, 好让培训顺利进行, 讲师一开始就可以来一个"下马威", 引用某些很权威人士的权威理论来树立权威.. 这是很多新培训师最常用的方式和技巧. 这里要注意, 第一, 权威人士一定是真的有权威. 不要用有争议人物. 第二, 引用的理论或者话在确保真实的同时没有漏洞和争议. 记住, 你的台下的有专门想找岔的活跃分子.

国内很多讲师喜欢说"某中国富豪." 一夜之间可能就出问题了. 讲师如果在一开场就带来争议性的话题, 后面的进行就会遇到很大的阻力. 类似问题在以后的案例选择中也会专门讲到. 所以一般引用某世界级的某某大师, 某某世界级的企业家.

九、适当的幽默。

幽默不是滑稽。这两者很相似，但是不一样，记住，讲师永远都不是小品演员，更不是马戏团的小丑。

好的幽默能一下子活跃气氛，拉近距离，增加吸引力，所以很多讲师会用，尤其是在开场白用，但往往陷入滑稽的陷阱。在台上装腔作调，上蹿下跳，引来哄堂大笑，还以为很受观众欢迎。真正的幽默是让观众捧腹大笑，甚至于满地打滚。真正的幽默是让观众略有思考，然后豁然开朗会心的微笑。这点在后面讲“运用幽默的力量”还会讲到。

十、声音是最好的武器

声音是上天给培训师最好的武器。一个好的声音本身就带来无穷的魅力，尤其是在咱们这个不太重视说话发声的国度，如果是优美的，悦耳的，有磁性，抑扬顿挫，厚实又有穿透力的声音，那观众自然会追随你。

讲师开场白台词篇四

我是公司的培训讲师。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。

讲师开场白台词篇五

1、简单直白形：

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!.....

2、富有诗意

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，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、永远坐在前排

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)，“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”。

(想知道是什么故事吗?请回复“永远都要坐前排”或者回复数字“1”)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：

4、经典的开场白：

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，因为我們是最重要的人!(全体学员一起说)

这样的开场白，能鼓舞人心、振奋士气，可堪称精典!

5、无没开场白的开场：

开场白真的那么重要么，要是说：各位，现在开始了，很多人把开始的一刻做成誓师，但很多人会中途而废，古人讲：每成功者半九十，就是说到90%的工作完成的时候，事情才算有一半的成功可能，所以我不想做开场白之类的东西，今天和以后的所有日子都一样，我们要养成习惯，有耐心，坚持每一天，直到目的地。

讲师开场白台词篇六

在举行会销活动的时候，讲师应该如何去开场?怎么样的开场更能吸引消费者?下面小编为大家整理了几篇会销讲师开场白台词，希望可以帮到大家。

各位来宾，亲爱的叔叔阿姨，大家早上好~!一句轻声的问候，它能使人如遇春风，一声真诚的祝福，它也能让您幸福永久。

在这里您的朋友——，也要送上对你最真最美的声声祝福，祝愿您的身体健健康康，祝愿您的生活红红火火。

请允许我代表.....全体员工，再次的对您们的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢，欢迎你们！

a可以说今天到场的每一位叔叔阿姨年轻时为了工作您鞠躬尽瘁，养育儿女更是让你们含辛茹苦。

b在经历了历史的沧桑、生活的磨砺之后。

昨天的一切往往给今天的身体留下了众多的疾病。

a那么为了让您能够拥有一个健康、和谐、幸福的晚年。

我们xxxx特意从全国各地聘请了多科系的专家，组成了今天的专家组。

b那今天所有来到我们活动现场的叔叔阿姨我们都将为您做一个全方位健康检测和健康咨询。

下面就有请我们全场的叔叔阿姨在次全体起立，让我们以热烈的掌声欢迎专家组的到来。

a那我也仅代表我们全场的叔叔阿姨对远道而来的专家表示我们最衷心的感谢。

b并让我们用掌声欢送几位专家稍做休息。

健康舞。

相信我们的叔叔阿姨都听过这样一段话，权利是一时的，荣誉是过去的，金钱是留给子孙后代的，只有健康才是属于我们自己的。

相信我们叔叔阿姨一听到健康首先就会想到运动。

我们叔叔阿姨坐了这么长时间或多或少都有一些累了。

接下来还是有请美丽的健康使者再次上台。

为你们再次演示一组健康舞，还是先由她们示范。

然后我们再来一起学做。

也许有的叔叔阿姨会问，为什么今天的两组健康舞中击掌的动作特别的多，接下来我就告述我们叔叔阿姨原因。

那就是在我们人体握拳时左手无名指所对应的位置有一个穴位，叫做劳宫穴，据有关资料记载平均每击打一次劳宫穴我们人类的寿命将会延长0.015秒，那么好我现在想问问我们的叔叔阿姨你们想不想要健康长寿？那就跟着我一起击打劳宫穴，同时进入我们今天最激动人心的环节，有奖知识问答。

如果你回答正确我就把送给您。

明媚的阳光，权威的盛会，健康的起航，欢乐的海洋。

现场的各位亲爱的中老年朋友们，今天在这洋溢着欢笑和喜庆的日子里，我们再次又和我们的所有新老朋友相聚在美丽的————共同渡过这美好的一上午。

今天是喜悦让我们来相聚在一起，是共同的唱响让我手拉起手，看阳光灿烂，这是新年亮丽的色彩，听金钟朗朗，这是新年动人的旋律。

20xx年已经过去了□20xx年也正式的来到了，我们将再度奋起共同踏上幸福的更高的阶梯。

也让我们一同与xxxx欢笑，共同畅想20xx年美好的未来，下

面也让我们动起来，跳起来。

健康，今天在这个与大家团聚的日子进而，自然也少不了一路陪伴我们的专家们，叔叔，阿姨可能不知足，在您身边的这些可爱的孩子们，因为工作的关系与父母总是聚少离多，和叔叔，阿姨在一起的时候得到了您贴心的关怀与照顾就感受了那种久违的`亲情，不是亲人胜似亲人，这些孩子们，他们不怕风雨，不怕严寒，走大街，串小巷，不怕有些叔叔，阿姨，冷漠的眼神与不理解我，我们只希望让更多的父母，从病魔手中解救出来，让每一位儿女都有一个幸福的家，因为我们坚信，我们可以与叔叔阿姨姨，携手共同创造生命的奇迹。

下面让我们的工作人员和叔叔阿姨共同互动起来，一起进入我们今天最动人的环节有奖知识问答。

一份快乐，当与一千人分享时，它就变成了一千份快乐。

一个爱心，当传递给一千人的时候，它就成变成了一行份爱心。

一个健康，当介绍给一千人的时候，它就可以使一千人获得健康。

尊敬的各位嘉宾，亲爱的叔叔阿姨，大家上午好。

a载着祝福，伴着盛夏的赤诚，在歌声的欢乐中我们又一次欢聚一堂。

b为生命，为健康，为有一个幸福的晚年生活而喝彩。

合让我们在这里一起点燃健康的资采，照亮幸福的未来。

a我是主持人——b——

这篇主持稿的优势就是语言简练，适合初学者。

推荐主持语气全篇的欢快语调。

推荐音乐好日子。

各位来宾，尊敬的叔叔阿姨，所有关心健康追求健康的叔叔阿姨，大家上午好！

是缘分让我们走到了一起，是健康让我们有了共同的话题，非常高兴在这充满吉祥和喜庆的日子里与现场这么多热爱生活渴望健康的叔叔阿姨欢聚一堂共同度过一个难忘的时刻！我是主持人——————我们都说健康是喜；健康是福；健康是我们人类真正的春天！首先我代表xxxxxx全体工作人员对各位叔叔阿姨的到来表示热烈的欢迎和诚挚的问候。

欢迎你们！

没什么说的，同上。

各位来宾，亲爱的叔叔阿姨，大家早上好~！

一句轻声的问候，它能使人如遇春风，一声真诚的祝福，它也能让您幸福永久。

在这里您的朋友——，也要送上对你最真最美的声声祝福，祝愿您的身体健健康康，祝愿您的生活红红火火。

请允许我代表xxxxxx站的全体员工，再次的对您们的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢，欢迎你们！

我最喜欢的一套主持稿。

用一种极富激情的语气读过之后，可以引动全场气氛。

明媚的阳光，权威的盛会，健康的起航，欢乐的海洋。

现场的各位亲爱的中老年朋友们，今天在这洋溢着欢笑和喜庆的日子里，我们再次又和我们的所有新老朋友相聚在美丽的————共同渡过这美好的一上午今天是喜悦让我们来相聚在一起，是共同的唱响让我手拉起手，看阳光灿烂，这是新年亮丽的色彩，听金钟朗朗，这是新年动人的旋律。

20xx年已经过去了□20xx年也正式的来到了，我们将再度奋起共同踏上幸福的更高的阶梯。

也让我们一同与xx欢笑，共同畅想2015年美好的未来，下面也让我们动起来，跳起来。

典型的迎新大会开场。

冒失最近很流行~毕竟快开大会了。

这篇稿子的优势就是朗朗上口。

尊敬的各位嘉宾，亲爱的叔叔阿姨，大家上午好！

凛冽的寒风吹不去您对健康执着的渴望，漫漫的长途留不下您对长寿不懈的追求。

为了生命，为了健康！我们相聚在这寒天冻地的冬天，不为昙花一现的生命闪光而喝彩，只求能在疾病无穷的困扰中获得那通往健康的道道通途。

在这里主持人将献上对您最深切的祝福。

相关阅读：

股票讲师开场白

保健品讲师开场白

销售培训讲师开场白

美容讲师开场白

讲师开场白和自我介绍

保险公司讲师开场白

会销讲师开场白

净水器讲师开场白台词

讲师开场白台词

讲师开场白台词篇七

过多的解释和强调为什么要参加这堂培训的的做法和上面的比较相似的错误。这是讲师为了引起观众的重视和注意，制造一个“师出有名”的感觉，实际上只会适得其反。太多的强调只会说明内心的心虚，其实既然组织了这次培训，大家都已经来到这里，说明大家至少在“这次培训是值得的”这点是达成了一致的，至少是暂时一致。学员继续呆下去，是看美业讲师实实在在的演讲培训内容和提供给学员真实有效的东西。只是靠嘴里大谈重要性，那只是讲师自己认为的，并不是学员真正感受到的。没有实在的内容会让学员反感。

讲师开场白台词篇八

与第一点“直奔主题”相反的是，美业讲师容易犯的另一个错误是：美业讲师开场白没完没了，好象永远进入不了主题。这有几种原因：第一是因为性格原因，活泼型性格的讲师天性好侃，尤其是善于讲故事和笑话，也深受观众喜好，所以就更大的发挥，有时会忘了进入主题。

另外一种情况是讲师准备不充分，对于主题内容的内容不是太丰满。但是为了满足课时，所以只有在美业讲师开场白上多下功夫。还有一种情况是：某些讲师自我表现欲望很强。尤其是在讲自己的成功故事时侃侃而谈，得意忘形。等等。

美业讲师开场白就是开场白，就像开胃菜一样，吃了开胃菜，不要忘了主菜。