

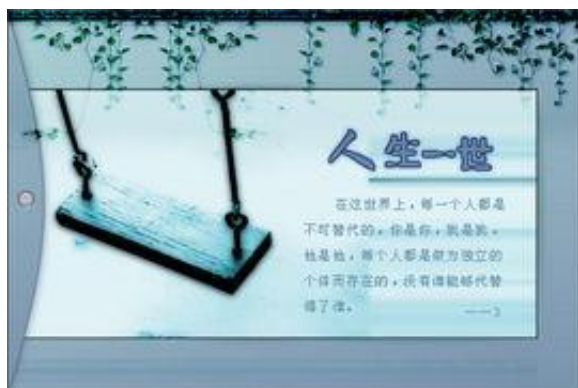
讲师介绍

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/16784726477825.html>

范文网，为你加油喝彩！

狗狗与我的十个约定-手机没声音了



2023年3月11日发(作者：七菜)

1

介绍培训讲师开场白

篇一：培训讲师的开场白

培训讲师的开场白

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机会。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,所以讲师除了在培训前做好

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

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

2

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

3

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

4

声音是上天给培训师最好的武器。一个好的声音本身就具有无穷的魅力，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。

篇二：培训讲师好的开场白

培训讲师精彩的开场白。

1自我介绍调动气氛——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。

2激情澎湃情绪高涨——开场白富有诗意，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！

3人员稀少集中精力——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

5

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

6

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。

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。

疑问共鸣式

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！

一、从天气切入主题

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。

二、抛出问题切入法

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

7

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？所以各位我们应该给我们全

新的一天，热烈掌声鼓励一下！”

三、故事切入法

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！

四、名人名言切入法

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。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）

五、分享宋方渠老师的精彩开场白

“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。

首先要感谢我们的主办方

公司和

经理，是他给我们这样一个好的学习

沟通机会。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

8

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，170CM

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！

在座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？”

篇三：培训讲师开场白

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,所以讲师除了在培训前做好

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

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.

9

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 “ .营销魔法师王其老师QQ29774357

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

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

10

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QQ29774357最赞赏

的 ”

11

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,抑仰顿

挫,厚实又有穿透力的声音,那观众自然会追随你。

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发