

最新抖音培训机构前十名 抖音培训心得 总结(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

抖音培训机构前十名篇一

张居琨创业不久，运营着一家管理咨询公司。他现在每周至少要面对一二百人演讲一次，偶尔场面也能大到七八百人。他曾经以为，声音洪亮就能引起听众的兴趣，也显得自己很自信。但他想错了，事实上，他的演讲就像他的板寸一样，给人留下的印象过于强硬。

他开始反思，观察其他人的演讲，看相关书籍，但都不解决问题。这时他遇到了李婧，并决定跟李婧学学怎么演讲。

荷兰软技能及领导力培训公司思腾在2007年进入中国，并将演讲技能作为软技能培训中的一部分引入这个国家。李婧是这家公司中国区首席演讲教练。当年她在英国读完计算机硕士学位后，自思it业并不合适自己，喜欢与人沟通的她，转型成了职业讲师。同国外知名演讲教练一样，她接受过专业的演讲培训，并获得过不少演讲比赛奖项。

思腾中国培训室采光良好，墙壁被刷成了明快的浅绿色，壁上挂着两块移动白板，室内没有固定的桌椅板凳，浸透着自由、活跃和开放的理念，这让张居琨感觉很好。

张居琨对培训效果没有提具体要求。李婧正对着他坐了下来，看着他，张居琨无意识地歪着头，也看着李婧，那意思是，看看你到底要讲什么。

李婧的第一个问题还是问张：“你希望达到什么效果？”

“希望别人听完演讲能记住我，觉得我是个智慧型的人，亲切，让别人感觉到关注和关心。”张居琨坐直了身子。

明晰目标是每个客户开始接受辅导的第一步。之后，客户要做一个事先准备好的三分钟讲话。张把演讲环境设定为一次企业家论坛，面对几十位陌生的企业家，他要介绍自己和公司——这是他经常要面对的状况。

但张居琨在李婧的学员中还算是中等水平。他敢讲，不抵触，但他只是为了讲而讲，没有真正的和观众建立交互关系，这是很多人在演讲时普遍存在的问题，尤其在技术人员中更是如此。张的优点是自己准备好了要提高，所以进步会很快。在对张居琨的表现充分肯定后，李婧请他说出自己的优点和可以改进的地方。如果时间充裕，她还会给他回放上一段演讲的录像，让他从第三人的角度审视自己。

正式的讲解从一组数据开始。研究显示，在交流中，肢体语言给人留下的印象占55%，声音占38%，剩下只有7%是演讲内容。肢体和声音这些非语言行为，表现出的更多是人的态度。当非语言和语言信息相匹配的时候，感染力才是最大的。

“你身体表现得不太自然，有点紧张。说‘很高兴见到大家’的时候你要把喜悦表现出来。站立时重心要稳稳地放在正中才能给人可靠的印象。”在提出意见并形象地演示之后，李婧让张再来一遍。

他开始再一次演讲。

“太棒了！注意停顿。语速放慢的时候，信息才能更有效地传递。”

“调动肢体。”

“再来一遍。”

第三遍了。

“面对大家，不要侧身。用提问的方式让大家感觉到在跟你互动，尤其是在开场的时候使用这种技巧更高效。再来一遍。”

第四遍了。

“提问之后留一点时间给大家思考。告诉别人能从你这里得到什么比说你能提供什么更好。重复的肢体动作会让人感觉疲劳。再来一遍。”

“很好！你可以在讲话结束前来一点小总结。重复最重要的信息。最后一遍。”

连续多次的尝试，每次尝试后都由张居琨先评价自己的优点和改进点，李婧补充和总结，再根据这些点进行调整。

李婧说，一个人在演讲时，手势、动作并不是特定的，教练不会说“你的手一定要打开”，“眼睛一定要看着哪里”，而是先让演讲者感觉到自己与自己说的话之间有连接，再把这种感染力传播出去。作为观察者，教练会提示学员紧张时搓手、向后移动等演讲者自己意识不到的动作存在的问题，也让学员在录像中看到。教练的作用主要是引导、提醒，告诉学员一些普适的知识。

两个小时的辅导结束后，张居琨感受到了明显的变化。他不仅清楚、有效地传递了信息，有了气场、亲和力，有了和听众的互动，并形成了一定的演讲风格。

“企业家做事最重要的就是与人沟通，现在我能体会到演讲给人带来的快乐。我现在把平时与人聊天都看成是自己的一

次小型演讲。”张居琨对本刊记者说。

陈晖（化名）与张居琨存在同样的困扰。她是一家跨国公司的高管，干练、专业、思维清晰。平时看她谈笑风生的人，根本无法相信当她在会议上发言时竟然会瑟瑟发抖，语无伦次。这直接影响了她的晋升。上司几次考虑让她升职，都因她在公众场合讲话的表现不佳而作罢。陈晖说，她对公众演讲的极度恐惧，来自于小学时她父亲对她说的一句话：“人一多你就不会说话。”这句话带给她的伤害萦绕了她近30年，年龄越大她越觉得自己丢人，恐慌的表现也就越明显。她讲话时，一旦有人提问，她就会觉得自己没有讲好。

陈晖的职位高于一起来受训的同事，她知道这个问题带给她的影响她必须尽力消除。李婧带动整个小组的人帮她建立信心，驳斥演讲者对自己的固有观念。三天培训结束时，陈晖不再紧张，也不介意听众的提问。“没什么大不了的，只要我死不了，怕什么呀！”陈晖认为自己已经突破了心理障碍。

在全球范围内，不少人存在演讲障碍。阿赫是生长在瑞士的巴基斯坦人，没有人愿意跟他讲话，因为他的吞音非常严重，太紧张时还会口吃，听起来太累人。进入培训教室时他坚信自己不可能改变。这种负面心理也是在大家的鼓励中一点点减淡。李婧让他一点点放慢语速，纠正发音，逐词朗读，后来他对自己的表现很满意。

过于自信有时也是障碍。澳大利亚ted上有一段关于狂犬病的三分钟视频，演讲者是澳大利亚辉瑞动物用品事业部经理charmine。在辉瑞泰国公司任职时，她曾与同事们一起接受过李婧的培训。作为科学家，她自信、逻辑性强、理性、大脑运转迅速，这也使她沉浸于自己的讲话内容里，高语速不停顿地说话，让听众不知所云。三天的培训结束后，她的语速降到了让人可以接受的程度，有语气和停顿，并学会少讲道理，多讲故事的演讲技巧。

在距离自己在ted上演讲还有13天的时候，charmine用邮件给李婧发送了自己的演讲录音，并决定要带着自己的宠物狗上台。经过33封邮件往来、4次录音和讲稿的调整，以及最后一次视频模拟，charmine成功地完成了一次有趣的电视演说。

演讲是商业沟通工具。演讲设计大师南希·杜阿尔特(nancy duarte)在他的《学说》(ology)中说：“公司已经开始运营，产品已经投入生产，整个系统得以顺畅运作，都是基于演讲的质量。否则，所有的想法、努力甚至职业生涯都有可能因为缺乏有效的交流而搁浅。”

在西方，演讲水平欠缺的人接受演讲教练的培训颇为常见，电影《国王的演讲》中的故事发生在70多年前，那时就已经有演讲教练存在，他们被称为语言治疗师(speech therapist)。李婧说，目前在中国，像她这样的演讲教练的客户主要集中在跨国公司。壳牌、辉瑞、宝马、大众、惠普等国际巨头都在为有需求的中高层管理者聘请演讲教练，它们往往会组织十几名员工一起走进李婧的辅导课，带着各自的问题和目标，接受三天集中培训。但像张居琨、陈晖这样主动找演讲教练提高个人的演讲水平的华人还很少，很多人觉得这是一件很难为情的事。

抖音培训机构前十名篇二

随着互联网的飞速发展，人们的学习方式也在逐渐变化。近年来，互联网培训逐渐兴起，成为人们学习的新方式。其中，抖音培训作为一种新兴的在线学习方式，受到越来越多人的青睐。在经历了一段时间的抖音培训后，我深感其独特的魅力和价值，并从中获得了许多宝贵的经验和心得。

首先，抖音培训为我提供了更便捷的学习方式。传统的培训机构通常需要投入大量的时间和精力去上课，而抖音培训则提供了随时随地的学习环境，不受时间和空间的限制。只要

有网络连接的地方，我就可以通过手机或电脑随时随地进行学习。这一点对于我这样工作繁忙的人来说，无疑是一种福音。通过利用碎片化的时间，我可以随时学习、随时巩固知识，提高自己的学习效率。

其次，抖音培训提供了更丰富多样的学习资源。抖音作为一款流行的短视频应用，拥有数以亿计的用户，在其中我可以找到各种各样的学习资源。不仅可以观看来自世界各地的优秀讲师的授课视频，还可以参与到各种热门话题的讨论中，与其他学员分享学习心得。这不仅拓宽了我的视野，增长了知识，还可以与其他人共同进步，形成良好的学习氛围。

此外，抖音培训也注重实践和互动。通过抖音培训，我不仅可以获得理论知识，还可以参与各种实践活动，提高自己的操作技巧。而且，在学习的过程中，我可以通过与其他学员的互动交流，互相启发，共同进步。这种互动的学习方式让我感受到了学习的乐趣，激发了我的学习兴趣，更加深入地理解和掌握了所学的知识。

另外，抖音培训也注重培养学员的创新能力和实践能力。在抖音平台上，我可以发表自己的观点，制作自己的视频作品，并与其他学员分享。这不仅锻炼了我的表达能力和创作能力，还提升了我的自信心和交际能力。通过与其他学员互相学习和借鉴，我不断提升自己的创新思维和实践能力，从而更好地应对社会的挑战和需求。

最后，抖音培训也帮助我更好地规划了个人发展方向。通过参与抖音培训，我可以了解到不同领域的知识和技能，探索自己的兴趣和潜能。同时，我也可以跟随一些热门话题和潮流，将自己的学习成果与实践经验分享给其他人。这种学习和分享的过程让我更加清楚地认识到自己的优势和不足，更有针对性地制定个人的职业发展规划。

总而言之，抖音培训作为一种新兴的在线学习方式，给我带

来了便捷的学习环境、丰富多样的学习资源、互动的学习方式以及培养创新能力和实践能力的机会，帮助我更好地规划个人发展方向。在未来的学习和工作中，我将继续借助抖音培训的优势，不断提升自己的能力和素质，为实现个人的理想和目标努力奋斗。

抖音培训机构前十名篇三

现在很多小姑娘，很多小哥哥小姐姐都喜欢刷抖音，就包括小哥哥小姐姐这两个称呼，似乎都是从抖音上流传下来的。

但是只要我们喜欢，有很多的东西都是可以被人地改变的，你能不能想象的到，在那样的环境当中有很多电视剧的演员定人都是因为观众的呼声。

所以我们可以知道，在这个世界上，真的没有什么是钱办不了的事情，因为都是为了赚钱嘛，最主要的目的都是这样。

所有的快乐和愉悦*的欢呼声都是钱的附属品。

我们能够看清楚这个道理之后，也能够看得清楚我们一直以来追求者的阻碍因素到底是什么，或者是那些人在跟我们说清楚现实情况的时候，到底有什么在这里跟我们说清楚。

不知道为什么，我突然想起来那一次我们团队的几个人一起去烧烤的经历。大排档和夜总会的区别，可是他们在那个地方跳舞的时候总是感觉很开心。而且有钱和没钱与快乐真的没有什么关系。

但是这个前提一定要见那个在衣食无忧的基础之上，才能够论什么有钱和没钱与快乐的关系。

抖音培训机构前十名篇四

随着互联网的高速发展，各种新型的媒体平台如雨后春笋般冒出，成为了人们获取信息和娱乐的重要途径。抖音作为一款短视频平台，在年轻人中间迅速走红，成为他们展示自我的舞台。为了更好地利用抖音这个平台，我报名参加了一次互联网抖音培训，以下是我的学习心得和体会。

第一段：对抖音平台的初次了解

在接触抖音之前，我对这个平台的了解仅限于一些网络上的新闻报道。通过这次培训，讲师详细讲解了抖音的发展历程、用户群体以及创作者的机会等方面的内容。我对抖音平台的规模和影响力有了更加深入的了解。同时，讲师还分享了一些优秀的抖音创作者的案例，让我对抖音的创作方式和风格有了更加清晰的认识。

第二段：了解抖音创作的关键技巧

在培训的过程中，我学习到了许多在抖音平台创作优秀短视频的关键技巧。比如，如何选择创作的题材和内容，如何运用抖音的编辑功能，以及如何提高视频的曝光率等等。通过讲师的指导和实操操作，我逐渐掌握了这些关键技巧，对自己在抖音上创作优秀的短视频有了更加清晰的方向和思路。

第三段：提升自我表达能力

抖音虽然是一个短视频平台，但是要在这个平台上获得更多的关注和认可，不仅需要有良好的创作技巧，还需要具备良好的自我表达能力。在培训中，我们进行了一系列的沟通和表达训练，通过模拟演练和互动交流，提高了自己的沟通能力和表达能力。同时，我们还学习了一些在视频中表达自我思想和情感的技巧，这不仅对于在抖音上创作内容有帮助，也对我个人职场发展有着积极的影响。

第四段：从抖音中获取创业灵感

除了作为一个创作平台，抖音还为一些有创业意愿的人提供了一个展示自己创意和产品的好机会。在培训中，我们了解到一些成功的创业案例，这些创业者通过在抖音上宣传自己的产品，获得了广泛的关注和认可。这给我带来了一些启发，我开始思考如何将自己的创意产品与抖音平台结合起来，通过创作视频来宣传和推广自己的产品，进一步扩大产品的知名度和销售量。

第五段：培训的收获和展望

通过这次互联网抖音培训，我不仅对抖音平台有了更深入的了解，也掌握了创作优秀短视频的关键技巧。同时，通过培训，我还提升了自己的自我表达能力，并从抖音中获取到一些创业的灵感。在未来，我会继续在抖音平台上创作，不断提高自己的创作水平和创新能力，为自己的职业发展和创业梦想添砖加瓦。

总结：互联网抖音培训是我对抖音平台的第一次深入了解。通过培训，我学习到了创作短视频的关键技巧，提升了自我表达能力，并从抖音中获取到了一些创业的灵感。我相信，通过自己的努力和创作，我一定可以在抖音平台上获得更多的关注和认可，为自己的职业发展和创业之路打下坚实的基础。

抖音培训机构前十名篇五

从公司最初下定决心要开设抖音短视频这块的营业起头，直到现在，差不多曩昔泰半年了。在这泰半年的时候里，见证了抖音在中国市场甚至全球自媒体平台上的活跃度不竭提升。也吸引了大量商家的眼球，纷纷将眼光转移到这个新的平台上，抓取流量。

在打仗了各行各业的从业职员和老板以后，本身也在运营一些抖音的账号，所以想要把这段时间学到的、打仗到的事物做一个简单的分享。希望一些技能可以帮助到更多运营的同学。此次首要想和大师分享的一共又四点内容，都是从现实操纵上的技能。

我倡议选定自己最擅长的题材，早期不要太在意变现，先把流量做起来。肯定内容的垂直范畴，最间接和简单的方式是选自己擅长和领会的范畴。比如懂车的可以做汽车范畴内容，擅长唱歌的可以做音乐范畴，领会历史的可以做历史范畴……若没法间接去肯定垂直范畴，运营者也可参考抖音内的爆款，或是尝试做蓝海范畴内容。何项俊指出：“抖音蓝海范畴中的母婴、汽车、教育培训、医学科普、法令常识科普等，都有很是广漠的远景；而红海范畴中的测评、美食、美妆等，只要具有充足新奇的形式，照旧很是值得投入，由于广告变现远景好。”比来一段时候，经常会碰到流量难做的题目，很多小伙伴都埋怨这块合作太剧烈了，数据要想踏踏实实做很难做上去。实在，像抖音这类的短视频平台都还有增加的空间，陪伴着5g技术的提高，智妙手机越来越智能化，想必视频类的交互方式将继续扩大影响范围。所以还有机遇，但关键是内容生产自己能否有充足的吸引力。

“养号”和“权重”都是抖音官方不认可的说法，可是这并不代表注册完账号便可以发内容，由于轻易被判定为机械或营销号。“内容优良的话，即使被系统判定过，前面还是有机遇出爆款，权重并没有牢固的纪律可言。”

所以究竟什么是“养号”？

很多业内助士的了解是，运营者需要尽能够地“模仿一般活跃用户的行为”，比如完整填写材料、天天刷抖音、批评、点赞等。收集上有总结出一些法则，比如“天天早中晚刷垂直范畴内容30分钟”、“关注最少x个竞品账号，批评xx个感爱好的视频”等。但这些法则实在都是因团队和账号而异，

养号简直可以经过关注、点赞和批评同范例的内容，同时吸引粉丝点到自己的主页并关注，具体数目只需像一般活跃用户即可。

想在抖音上获得粉丝，延续生产优良内容的才能才是关键，“播放量、逗留时长、完播率、复播率、批评率和点赞率，这是抖音对于视频风行度猜测的维度。“三秒反应定律”——三秒还没引发我的留意大概感动我，那我会毫不犹豫的划过你。那假如内容不吸引消耗者，就没有完播率，更没有点赞和批评等。做过抖音运营的都晓得，“播、转、点、评”的重要性，只要这些数据上去了，抖音平台才会给你更多的流量。

那这些爆款的内容该若何打造？有木有迹象可循呢？答案是：有！抖音的保举算法是将“用户喜好的内容”不竭推到他们眼前，但爆款内容背后本质还是用户对优良内容的爱好。

爆款视频的四条“可循”原则：

原则一：感情上发生共鸣。

哪怕是bgm的传染，还有画面的带入，一刷到马上引发大师很是激烈的感情波动，才能促使点赞的行为发生。

原则二：形式上要创新。

抖音是内容迭代很是快的平台，只要最有新意的形式才能脱颖而出。

原则三：热门大反差。

热门永久是大师关心的话题，加上出乎意料的反转，能让结果翻倍。

原则四：互动合拍。

小号和大号合拍，可以吸引更多流量。大号和大号更能发生“1+1>2”效应。

除此之外，账号内容差别化、公布稀缺的热门内容也是制造爆款的重要路子。抖音上不乏大量同质化的内容，想要在如此庞大的内容池中被留意到，有两种方式：

一是需要做出区分于头部同范畴账号且更胜一筹的内容形式。

二是运营者可以寻觅平台内热门但介入人数不太多的活动，快速跟进做出一些风趣的内容，便有机遇被算法保举。

高频次更新，把握流量高峰点。延续又稳定的内容输出，可以获得更多的播放量，有助于涨粉。“最少一周五更。”而天天更新的时候，也很有讲求的。抖音有3个拜候高峰期：午时12点前后、早晨6点前、夜里10点前后，在这三段时候内公布内容，也有机遇获得更高的流量。

指导粉丝介入互动，公布内容时成心识地指导用户批评与互动，是抖音邃密化运营中的重要一环。在配的笔墨中设想一些成心机的提问，大概指导大师聊聊对事务人物等的看法。还要配上热门的标签，由于这些标签都自带流量。

除此之外，抖音平台本身也设想了一些鞭策的助手“dou+”功用□dou+是平台内的官方助推方式，可以为内容带来一定水平上的曝光和流量增加。可是对于早期运营的账号，投放dou+是个需要慎之又慎的决议。

假如需要投放dou+□我倡议遵守“少许屡次”“小额多投”的原则。不竭给你的号“注流”。假如消耗了一些金额结果不明显，则建立立马停止加热，踏实做账号。

一个新的平台出现，开初是布满着应战的，但与此同时，也有包含了很多的商机，希望能帮助到有需要的同道，在抖音上收获流量，也能收获经历。