

# 培训会董事长致辞(通用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 培训会董事长致辞篇一

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。

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。

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。

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。

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。

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点麻烦了。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。

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！

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。

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。

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，抑扬顿挫，厚实又有穿透力的声音，那观众自然会追随你。

培训讲师们每次开场的开场白是很重要的，那么，如何设计培训讲师开场白？很多主持人都很关心这个问题，设计好设计培训讲师开场白可以帮助培训讲师提高讲课的气氛，所以培

训讲师开场白是很重要的。

让你讲的第一句话便吸引住听众的兴趣。不是第二句，也不是第三句，是第一句。

该怎么一场演讲或谈话呢？就是要选择开场白，[邀请]听众进入你的主题。开场白的种类非常多，只要妥善运用，都能发挥很好的功能。

第一种开场白，是[赞美]。人性是喜欢听赞美的，如果在演讲一开始，你先对台下的观众做一番赞美，也不失为引发他们共鸣的方式。

## 赞美的技巧

在公众或团体沟通的时候，有几个小地方，如果能注意到的话，一定能为你加分：

### 一、做好事前的准备功夫

如果在上台之前，能够先做一点功课，或是根据现场环境，立刻做出反应，才不会每次说出来的赞美都是一成不变。

而群众就和个人一样，当你[让他(们)觉得自己很重要]，他们就会给你正面的回馈。

### 二、发掘他人的价值

### 三、引用别人的赞美

赞美，也可以[借花献佛]

以悬疑开场，抓住注意力

该怎么抓住听众的注意力呢？

就是抛出问题，制造悬疑

## 培训会董事长致辞篇二

拓展培训是一种以锻炼个人及团队能力为目标的培训方式，通过一系列团队合作的活动来促进个人与团队之间的沟通、合作、信任等能力的提升。在经历了一段拓展培训后，我收获颇丰，体会也很深刻。在这篇文章中，我想分享我的心得和体会，并总结其中的启示。

在拓展培训的过程中，我首先领悟到了团队的重要性。团队是一个由不同个体组成的整体，每个人都有自己的特长和不足，只有通过合作才能发挥出最大的效益。在团队活动中，我们互相配合、互相信任，通过有效的沟通和协作，完成了各种任务。这让我深刻体会到，团队协作对于取得成功至关重要，每个团队成员都是重要的一环，没有一个人可以独立完成所有任务。这个启示对于我以后的工作和生活都有很大的指导意义。

另外，拓展培训还教给了我如何与他人建立良好的沟通与合作关系。在团队活动中，我们没有指挥，只能通过有效的沟通和讨论来决策。这要求每个人都能够充分发表自己的观点，同时也要倾听他人的意见。通过这种方式，我们可以更好地理解 and 协调团队中不同成员的利益和需求，最终达成共识。这让我认识到，在与他人合作时，要用心倾听并尊重对方的意见，不要一味的强调自己的观点，要善于处理矛盾和冲突，共同找到最佳解决方案。

拓展培训还帮助我认识到自己的潜能和不足。在团队活动中，我意识到自己有时会过于自我主义，忽视了团队的整体利益。我也发现了自己在解决问题时不够果断和决策力不强。这让我意识到，要想提升自己的能力，就必须正视自己的不足并努力改正。只有这样，才能更好地发挥自己的潜能，为团队

作出更大的贡献。

最后，拓展培训让我明白到，团队的力量远远超出了个体的力量。在拓展活动中，我们一起攀爬高山、越过绳网、搭建桥梁等，这些活动无一不需要团队的协作和配合。有时候，成功只能通过整个团队的努力来实现，没有团队的合力，个体的力量是远远不够的。这使我深刻认识到，团队精神是非常重要的，只有通过合作，才能发挥出最大的潜力，取得更大的成就。

综上所述，通过参与拓展培训，我不仅收获了知识和技能，更重要的是得到了宝贵的人生经验和成长。我学到了团队的重要性，学会了与他人良好沟通和合作，认识到了自己的潜能和不足，以及团队的力量。在将来的工作和生活中，我将牢记这些经验和教训，不断改进自己，努力做一个更好的团队合作者。

## 培训会董事长致辞篇三

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：

### 吸引力一、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。

### 吸引力二、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。

### 吸引力三、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，这是貌似强大，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。

### 吸引力四、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。

### 吸引力五、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。

## 吸引力六、（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。

## 吸引力七、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！

## 吸引力八、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。

## 吸引力九、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。

## 吸引力十、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自无穷的魅力，尤其是在我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。

对于新讲师有个小技巧，如果不能控制自己的声音，可以采取大声的方式。总比观众听不见好。当然这只是权宜之计。

声音应该进行专门的训练。这是讲师培训中最难的最需要花时间和恒心去做的事情。后面又有专门的讲解。

## 培训会董事长致辞篇四

很多讲师，一上台来就习惯性的直奔主题，看似重视时间，实际上，观众的注意力和思维还没有转到讲师身上和培训中来，这样的培训效果是会受很大影响的。因为成年教育和在校教育是不一样的。在校的学生，他们已经有思维和习惯，只要进教室就意味着学习的开始，所以不需要太多的开场白，直奔主题是对的，但是成年人已经离开校园多年，已经没有进教室就学习的习惯，集中注意力是需要时间的。

朋友们可能会认为既然主持人已经宣布培训正式开始，而且可能已经有了开场白，如果讲师再讲是否在重复。实际上不是的，因为学员来是听你的培训的，你才是培训的主角，千万不要拱手让给他人。

所以，请记住：“主持人是宣布游戏开始的裁判，你才是带领大家一起游戏的队长和教练”。

与第一点“直奔主题”相反的是，培训师容易犯的另一个错误是：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。

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。

反复强调主题和内容，是讲师在开场白中易犯错误之一。讲师的本意是为了强调主题和内容的重要性，同时也是暗示培训的重要性，希望引起观众的重视和配合。适当的`强调是应该的，也是必须的，也是开场白的主要作用之一。也引起观众的好奇。

但是如果反复强调主题和内容。这会有喧宾夺主的不好效果。没有把开场白和主讲内容区分。同时还会让观众失去兴趣，因为讲师已经强调很多次了，观众感觉已经完全了解了，所以就不需要再听了。另外细心多疑的观众心里会想：“这讲师怎么只讲这些呀。是怀疑我们的智商呢？还是讲师自己没有讲的了？”

同时反复强调主题也是讲师不自信的不经意的流露。越是不够自信的东西才需要反复强调。

在开场白中适当强调主题和内容就可以了，培训师不是祥林嫂。

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，要让学员继续呆下出，是看你实实在在的内容，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的。

让后面的内容来做最好的解释吧！

示弱。甚至于企求掌声，是讲师最不应该在台上做的。但同时也是最易犯的错误。就象上文说的，培训不仅仅是游戏，还是一场战争。是讲师与学员是心理上的斗智斗勇的对抗，尤其是在培训的刚开始。

每堂培训，总有一部分总喜欢挑刺的学员，一旦讲师示弱，那就完了，讲师一开场就被人家打下去，以后再想回来就太难的，一旦控制不了场面，再好的内容都无法正常的传递和沟通，就是那些想积极配合的学员也无法安心顺利的进行。所以象“我有些紧张，希望大家多些掌声，”这样的话绝对不可以出自于一个专业培训师之口。再好的现场感觉一下子就下去了。

同时讲师不是娱乐明星，他们可以说：“掌声在哪里？”

但是你不可以，因为你是讲师！

因为。讲师，你的名字不叫“弱者”。

讲师永远明白自己的身份，在人格上大家是平等，在生活中大家是朋友，互为老师，但是在讲台上。老师就是讲师！在台上，就有绝对的权威，讲师并不是在任何方面都是堪称老师，但是至少在你正在讲的，你就有资格做老师！（当然，如果你认为自己没有资格当老师，那就没有资格上台，更没有资格误人子弟！）

“我的地盘我做主！”讲师，这就是你在台上的心态！

如果说以上的“示弱”是因为新手自信心和经验不足大家还可以理解的话，那些企业领导，部门官员，培训大师们一上台就来：“今天没有做什么准备，讲得不好的地方请大家原谅”。

这些让人一听就倒味的官腔真的让人深恶痛绝。台下的人会怎么想：“你没有做准备还讲什么讲。不是耽误大家的时间吗”？话没有说完，就掏出厚厚的发言稿：“今天我为大家主要讲以下几点，十个大点，每点有八个小点，每小点有六个的分点。”这样以前在笑话中出现的场景现在少了。但是那种“我讲的只是自己的看法和认识，不一定是对的，大家自己根据具体情况运用”这样的说法是比比皆是。

学员心理会想：“你如果自己都不敢肯定自己是对的，还讲什么讲？另外，那到底你讲的是什么地方是对的，我们该听该学习哪方面呢？”可以想象当讲师在接着讲正文的时候，学员在干什么？他们不是在学习，而是在区分究竟哪句话是对的。

讲师的谦虚是可以的，谦虚是一种心态和胸怀，作为为人师表的讲师更应该如此。但是谦虚并不是否定你自己的东西，尤其是你自己要讲的东西。讲师应该遵循这样一个原则：“如果你自己没有把握，那就不要讲”

马云说过一句话：“就算我说的是错的，但是我相信它是对的，比那些就算他说的是对的，但是自己都不相信是对的，要好！”这就是讲师应该做到的！当然前提是：你确保自己讲的是对的！

区分观众是作为讲师有效控场的一种方法，所谓“清场”，这在讲师演讲培训中会有讲到。这里的讲的是，不要把观众分等级，比如“感谢某董事长，某总经理，”还有“感谢某公司的某某”等等。

对于讲师来说，做在台下的，都是一样的，都是你观众。他们没有轻重缓急之分。

开场白中常犯的还有一个错误是“怪罪他人”，某知名讲师到一个企业讲沟通。一出场就说：“沟通这课程本来是做企业内训的，今天没有想到弄成了公开课，人这么多。”这讲

师可能说的是对的，可能这课程真的适合企业内训，人数少效果会更好。

同时讲师的另外一个意思可能是：“看来这课程很好，大家都需要”。实际上这句话和大家知道的“该来的没有来”的笑话有异曲同工之妙呀。观众会怎么想：“看来，是我来错了地方。”那么站在门口的会议组织者会怎么想：“遭了，做错了，看来老师生气了。”

可能在那里战战兢兢的随着老师讲完。另外说这话还透露另外一点信息：“我本来准备的是内训课，人数不多的，但是今天来这么多人，如果培训效果不好，那不是我的原因。”

另外还有：“我今天讲的内容可能有些难度，有些学员不能明白和理解，是正常的”，还有“这投影仪有点问题。”“今天天气太热了”“今天准备不充分”“由于时间关系”等等等全都是找借口。

## 培训会董事长致辞篇五

开场白：

a□尊敬的各位领导、各位来宾

b□xx最优秀的精英伙伴们

合：大家上午好！

a□首先请全体起立，掌声欢迎尊贵的嘉宾及各位领导入场！

a□生命的绿洲需要甘甜的泉水b□茂密的森林需要阳光的普照，

a□雨后的天空需要绚丽的彩虹 b□冰峰的日子需要温暖的问候

a□省公司领导的关注是一线员工的期盼，今天，省公司各位领导，亲临了培训活动现场，为各二级市场的精英们加油，我们用热烈的掌声欢迎他们！

b□有请领导入座，大家请坐，本次活动得到了公司总经理办公室的高度关注，今天光临活动现场的领导分别是：

a□这是一个花红柳绿的春天□ b□这是一个朝气蓬勃的春天，

a□在这万物复苏的季节，我们迎来了09年全省经理员工的第一次团聚，

b□新的一年我们是激动的，新的一年我们是奋进的，

a□新的开始、新的挑战 b□新的起点、新的机遇

b□让我们共同努力，让胜利的旗帜永远飘扬在中原大地的每一个职场！

合：现在开始！

a□大会进行第一项，全体起立，奏国歌

b□大会进行第二项，全体合唱：大爱之歌

a□请坐，为了积极稳妥地贯彻执行省公司的营销企划方案，扩大河南销售市场，提升销量，打造最佳团队，今天，我们在这里举行xx集团河南公司09年员工培训活动，让大家学习最新营销方法，新产品，核酸知识巩固加强等方面内容，并且为大家提供交流学习的机会！

b□俗话说的好，惟有不断进取，才能获得成功，因此河南各

二级市场积极响应号召前来学习交流，下面我们分别介绍各市场方队，让我们来看看各市场形象和风采：

a□昨日的耕耘已化作今天的. 希望

b□今天的汗水铸就了明天的辉煌

a□迎接挑战

b□超越梦想

合：团结奋斗，一起飞翔！

a□下面让我们掌声有请赵总为大家做培训动员！

赵总讲话

介绍培训、动员誓师大会内容

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

## 培训会董事长致辞篇六

拓展训练是一种特殊的培训方式，旨在通过一系列的户外团队活动和训练来促进团队成员之间的合作和沟通，提升个人和团队的综合能力。在参加了一次拓展训练后，我深感收获颇丰，获得了许多宝贵的经验和体会。下面将结合我个人的感受，对拓展训练进行总结和反思。

首先，拓展训练为我打开了新的视野。在团队合作的过程中，我认识到一个成功的团队需要有明确的目标和统一的理念。每个成员都应该分工明确，互相协作，同时，要有良好的沟通和协调能力。只有通过互相了解和信任，才能建立起有效的团队合作关系。同时，拓展训练还让我认识到团队的成功不仅仅依赖于个人的能力，更需要大家共同的努力。尤其是在团队活动中，我深刻体会到团队中弱者的存在对整个团队的限制和影响，而且拓展训练也让我意识到助人为乐的重要性。只有在团队中充分发挥个人的优点，同时乐于助人，才能建设起一个和谐的团队。

其次，拓展训练也让我认识到了自己的不足。在团队活动中，我发现自己的决策能力和执行力相对较弱，经常因为不敢决策而导致整个团队进展缓慢。一次拓展活动中，我带领小组

进行一个任务，因为自己对任务了解不深入，没有做出及时的决策，浪费了大量的时间。通过这次经历，我深刻认识到了自己在决策和执行方面的不足。在以后的工作中，我要加强这方面的练习和学习，提升自己的能力。

另外，拓展培训还让我感受到了成功的喜悦和团队的荣誉感。在一个拓展任务中，我所在的小组成功完成了任务，并获得了先进团队的称号，我的个人贡献也得到了认可。这不仅增强了我的自信心，也激发了我在以后的工作中更加努力的动力。拓展培训中的成功经历给了我很大的成就感，也让我认识到一个团队的荣誉感和归属感对团队的凝聚力是多么重要。只有每个成员都积极投入，才能共同创造出属于我们团队的辉煌。

最后，拓展培训还让我学到了如何合理规划和利用时间的重要性。在一个任务中，时间是限制因素，然而由于我们对任务的分工不够清晰，导致任务进展缓慢，最终未能按时完成。通过这次经历，我认识到合理规划和充分利用时间是工作高效进行的重要环节。在以后的工作中，我会更加注重时间管理，提升自己的时间利用效率，为团队的成功做出更大的贡献。

总之，拓展培训对于个人的成长和团队的发展都起着重要的作用。通过拓展培训，我不仅打开了新的视野，认识到了团队合作的重要性，还发现了自己的不足之处，并体会到了成功的喜悦和团队的荣誉感。同时，拓展培训还让我学会了合理规划和利用时间。希望通过今后的努力，我能够在工作中运用这些体会和经验，不断提升自己，为团队的发展做出更大的贡献。

## 培训会董事长致辞篇七

一人强，是绵羊；团队强，是群狼。

酒店，半军事化的管理。服从，服从，还是服从。

一个人的技能和效率都能很快改变，但最难改正的是思想。

树立牢固的服从意识，团队精神，时间管理意识，再加上好的方法引导，每一个人都将是一块闪闪发光的金子。

只要思想不滑坡，方法总比困难多。

餐饮服务的四个“精：精打细算，精益求精，精工制作，精心管理”盘不离手，问不离口。

没有不好的员工，只有无能的领导。没有不能，只有不做。

学到不等于知道，知道不等于做到，做到不等于得到，得到不等于悟到。

读万卷书，不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数还需贵人相助，贵人相助不如名师点悟。

授人以鱼不如授人以渔。

管理者的微笑是员工的心里的`阳光，管理者的责难是员工心中的巨石。

## **培训会董事长致辞篇八**

在刚刚结束的拓展培训中，我深有体会地认识到了拓展培训的重要性和价值。通过这段时间的学习和实践，我不仅收获了很多知识和技能，还得到了很多宝贵的体验和启示。在这篇文章中，我将总结我参加拓展培训的心得和体会，分享给大家。

拓展培训是一种特殊的培训方式，通过开展各种户外活动和

团队合作任务，培养参与者的领导能力、团队合作意识和适应能力。在培训中，不同的活动任务让我明白了团队合作的重要性。在一个小组中，每个人的角色和任务都是不同的，只有大家相互配合，才能顺利完成任务。而这种团队合作精神不仅仅是在活动中需要，更是在日常工作和生活中必不可少的。只有在团队合作中能发挥各自的优势，才能更好地实现个人和团队的目标。

在拓展培训中，我们还经常面临各种考验和挑战。例如攀登高峰、穿越难题等，这些活动旨在锻炼我们的意志品质和适应能力。当我面临困难时，我发现只有坚持不懈，才能克服困难并取得成功。这也给我带来了很大的启示，无论在工作还是生活中，只要我坚持不懈，努力奋斗，就一定能够战胜困难，实现自己的目标。

另外，拓展培训还教会了我如何在团队中建立良好的沟通和协调机制。在活动中，我发现沟通是非常重要的。只有通过及时的沟通和协调，才能确保团队的顺利进行。在团队中，每个人都有自己的观点和想法，只有通过沟通交流，才能达成一致，共同努力。而这种沟通和协调的技巧，在日常工作和生活中同样适用。无论是与同事、领导还是家人朋友的交流，只有善于沟通，才能更好地解决问题，推动事情的进展。

此外，拓展培训还培养了我的领导能力。在活动中，每个小组都需要有一位领导者来组织和指导团队的工作。作为领导者，我要发挥自己的领导才能，带领团队顺利完成任务。通过这次拓展培训，我明白了领导者的重要性，同时也认识到了自己作为一个领导者的不足之处。因此，在以后的工作中，我会努力培养自己的领导能力，提升自己的组织和协调能力。

总之，参加拓展培训是一次非常有意义和丰富多彩的经历。通过这段时间的学习和实践，我不仅增长了知识和技能，还培养了团队合作意识、适应能力和领导力。这次拓展培训让我收获颇丰，帮助我更好地适应工作和生活的挑战。我相信，

通过这些培训中学到的东西应用到实际中，我一定能够取得更好的成绩。非常感谢这次拓展培训给我带来的机会和收获！