占用休息时间开会开场词 开会前的开场白（模板8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

占用休息时间开会开场词篇一

浙江省桐乡市桐乡市乌镇植材小学六(2)诸宇锋

这期间，那些运动员只要一有空就往操场上跑。他们都跑去进行锻炼，都想在这一次运动会上拿到好成绩。

星期二的晚上，我兴奋得连觉都不想睡了，最好马上天亮。后来，我实在太累了，终于睡着了。这时，我看到运动会已经开始了。经过激烈的竞赛，我们班级获得了六年级组团体总分第一名。

噢，刚才的只是我在做梦。

我一觉醒来，马上起床去学校。天还蒙蒙亮，可是我已经看到操场上有许多同学在跑步、跳远……他们个个精神抖擞。不是运动员的学生一部分在操场上看同学锻炼，大部分在教室里玩。大家都在等待着运动会的到来！

指导教师：冯永康

占用休息时间开会开场词篇二

女士们，先生们，朋友们：

今天，亚非国家领导人汇聚在美丽的雅加达，共同纪念万隆会议召开**周年，共商亚非友好合作和发展振兴大计，具有十分重要的意义。首先，我谨向佐科总统和印度尼西亚政府，表示衷心的感谢！向大家转达中国人民的诚挚问候和良好祝愿！

**年前，亚非29个国家和地区领导人出席了万隆会议，形成了团结、友谊、合作的万隆精神，促进了亚非拉民族解放运动，加速了全球殖民体系瓦解的历史进程。会议在和平共处五项原则基础上，提出处理国家间关系的十项原则，为推动国际关系朝着正确方向发展，为推动亚非合作、南南合作，为促进南北合作，发挥了重大历史性作用。因此，万隆会议是亚非人民团结合作的一个里程碑。

**年来，亚非这两片古老大陆发生了广泛而深刻的变化。亚非各国人民掌握了自己命运，相继赢得了政治独立，坚定致力于经济社会发展，推动亚非两大洲从过去贫穷落后的地区成为具有巨大发展活力的地区。在万隆精神激励下，亚非国家联合自强，区域、次区域、跨区域合作方兴未艾，在地区和国际事务中发挥着越来越重要的.作用，在世界战略全局中的地位不断上升。

占用休息时间开会开场词篇三

一位企业老总觉得自己很关心员工，努力做到公正开明，企业也有很好的激励机制和晋升通道，可团队总是缺乏活力，尤其开会时气氛沉闷，很少有主动的、建设性的发言。后来，专家提出一个简便易行的建议：开会前，跟与会人员开开玩笑。

一个拉着脸、心事重重的老总不可能带出自信果敢、活力四射的队伍，而几句玩笑却能让他换一副表情。表情连着心情，自己的心情又会感染到别人，心情又会流露为表情，氛围也就完全不同了。一个简单的变化，就能在团队中产生“蝴蝶

效应”。

表情是每个人的名片，用好了就能敲开成功之门。日本“推销之神”原一平身材五短、外貌丑陋，却有最美的表情－－－微笑。他把微笑分为38种，对着镜子苦练。

什么心情就会配什么表情，负面表情内伤团结，外伤客户。但哪怕“装”出来的正面表情也比负面的好。论语中教人不要“巧言令色”，同样也教人“克己复礼”，才会天下归“仁”。“装”无疑是后者，区别在于内心是“卑”还是“谦”，是“伪”还是“诚”。

专家点评：古人说“一人向隅，举座不欢”，意思是，只要有一个人闷闷不乐，其他人也开心不起来，在心理学上称为“情绪传染”。专家发现，焦虑情绪会在工作场所蔓延。谈话中，人们会自动模仿他人的面部表情、声音、姿势、动作。领导如果能时常通过微笑、幽默等方式把积极情绪传递给下属，下属也会感受和同步这种积极情绪。

占用休息时间开会开场词篇四

三月一日的一个下午，微风轻轻拂过，让人感觉十分舒服。叮铃铃，叮铃铃……随着上课铃的响起，同学们陆续回到了教室，这是下午的最后一节课。老师走进教室后，让同学们在走廊集合。我们问老师要干什么？老师不做神秘，不说。

老师带领我班的18个同学，走出教学楼，穿过教学楼外的校中央广场，走出校门，再往北，将同学们领到了南流村通向后山的那条路。老师刚说要停下，就看见后面六年级的同学也跟了过来。我班老师向前走，走了约有200米后老师停下，用旁边树枝的在他所站的地方画了一条线。这时，六年级的老师又说要为今年的乡运动会，选拔运动员。这时我们才恍然大悟，第一波比赛是我们五年级的九个男生比。”5，4，3，2，1，开始。“随着老师的一声令下，我班男生都像建设的

飞快的向前冲刺着，奔跑着，每个人都使出了全身的力气！

我班个子最高，腿最长的男生——伊升旗，像一匹脱缰的野马，飞快的跨着大步，我在后面看着他的两条腿都已经不找地了。我本排第五，但经过我一番飞似的冲刺，成为了第三，正当我们以为已经跑到终点，并准备歇一下的时候，老师又戏弄人了，站着说话不腰疼的，没心没肺的说了一声：“赶快掉头，起点就是终点！”我……我简直是呆了！因为我反应最慢，所以又落到了最后，但又经过我一番，不用命的冲刺！终于夺得了第三名！

哈哈哈……先别替我高兴，还有第二轮，还有第二轮！由于上一轮的消耗了不少体力，所以我又荣获第六名，哈哈哈……于是老师默默的把我的名字从录取单上划掉了……别急，还有六年级的比赛，我下回再和你说。

占用休息时间开会开场词篇五

乙：新年拉近了我们成长的距离

甲：新年染红了我们快乐的生活

乙：新年让我们截取下了四季的片段

甲：新年给了我们人生的禅想

乙：在这一刻，我们已经感受到了春的气息

甲：今天，我们相聚在这里，享受缘分带给我们的欢乐，享受这段美好时光在全校师生的参与下，经过近一年的努力，我校的劳动实践活动取得了可喜的成绩。现将一年的情况作个小结。

占用休息时间开会开场词篇六

尊敬的老师，各位同学们，大家晚上好！

欢迎来参加本次关于班级学风建设的主题班会！

我是黎映宏，我是陈培森。

首先，允许我为大家介绍出席本次会议的老师，他们分别是化学科的龙盛京老师，班主任黄静老师，和我们的导航学姐何冠兰。让我们用热烈的掌声欢迎他们的到来！

学风是治学、读书、做人的风气，是一所大学的灵魂和气质，也是一个班级的立班之本。优良学风是激励学生奋发向上、努力成才的.无形而强大的精神力量。本次班会的主题就是班级的学风建设。

召开本次班会旨在于构建良好的班风、学风，提高同学们学习的积极性，加强宿舍内部和谐，增进同学间的友谊。促进我们班成为一个风气好，同学间团结友爱的班级。

占用休息时间开会开场词篇七

各位领导、同志们：

大家好！

回首，面对全球性的.经济危机，我们没有畏惧；面对酷暑严寒我们没有退缩。在种种困难下，我们共同努力，团结拼搏，创造出辉煌的业绩，圆满完成了各项任务展望，任务艰巨，困难重重，但是我们全体一般管理岗位的全体人员，有公司中层、环节岗位各级领导的带领和广大工人的大力支持，信心百倍，坚决完成任务，努力做到以下几点：

占用休息时间开会开场词篇八

销售的成功取决于见面的头30秒钟。

客户的心犹如一扇暂未打开的门，

在那门上有着一把重重的大锁。

如果话题能引起他的兴趣，

心门就容易打开;如果落入俗套，

心门随之就会锁得更紧。

很多业务伙伴自从进入公司以来，

开场白就一直未作改动，

都是一句话：“某某小姐(先生),您好!

我是某某公司的业务代表某某，

为了向您提供更好的服务，

公司特指派我来拜访像您这样高水平的客户，

方便请教您几个问题吗?”

有些客户一天能听到很多次这样的话，

可想而知，

他的熟悉程度有多高，

所以说：第一句话、第一印象非常重要，

它的好与坏，

决定了我们这次拜访的命运，

独特的开场白，

创意的开场白，

是打开客户心门的第一把钥匙，

也是销售时的敲门金砖。

1、白开水

夏天到了，

天气炎热，

冰激凌、可乐汽水、各种饮料应有尽有。

我们拜访客户时，

就可以由此入手。

当客户询问要喝些什么时，

我们就只要一杯白开水，

客户肯定感到纳闷：“那么多的饮料不要，

偏偏只要白开水，

为什么?”

“我们每天要拜访好几位客户，

如果每天都喝很多的这种有糖的饮料，

看我这身体，

不得糖尿病才怪呢！

“对阿，

这些病真让人头痛。

“所以，

现在我们公司的重大疾病保险很畅销。

很自然地，

就引到了我们很难启口的“病啊、死啊”之类的话题上去了，

重大疾病保险自然也就很容易地推销掉了。

2、猜年龄

客户不仅需要保障，

也需要笑声，

笑声能帮助消除客户的戒备心，

尤其是拜访客户时，

现场有很多人。

此时的情况对推销而言更是难上加难，

一般的方法肯定很难引起大家的注意，

很多业务伙伴大都选择逃避，

或者不谈保险，

或者就干脆一走了之。

与其这样，

还不如试一试，

试一下有50%的成功率，

说不定，

现场的每一位都可能成为我们的准客户。

走过去，

不妨对熟悉的那位大声地宣布：“李小姐，

我有一项专长，

从来没有失败过。

首先引起对方的兴趣。

“什么专长?”接着让对方感到好奇，

吸引大家的注意力。

“猜年龄。

不过有个条件，

猜对的话，

你请我吃冰激凌，

猜错的话，

我请你。

“一言为定。

每个人都知道，

女士们对于自己的年龄都非常敏感，

我们要“顺势而为”，

满足她们的“虚荣”，

结果可想而知，

冰激凌肯定买定了。

但是要记住，

在场的每一位都应该有份，

绝不能厚此薄彼，

引起其他人的不满。

边吃冰激凌，

边聊保险，

在这种轻松的气氛中，

成交自然就是水到渠成的事情了。

3、送钱

还有些客户，

当我们满怀信心的去拜访时，

却被他当头一棒，

打断我们的话：“保险?保险我们不需要。

越是尴尬的时候，

越要表现出色。

不然，

就连谈话的机会都没有。

此时赶快转换话题：“我今天不谈保险，

只想跟您聊聊‘欠您的钱’，

方便的话，

今天就把它还给您。

“什么?欠我的钱?”

“对呀!

欠您的钱。

……

相信，

每一位客户都会对“钱”感兴趣的。

销售的成功，

是大家努力拜访的结果，

销售的失败，

是由于您落于俗套。