

最新讲师工作职责(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

讲师工作职责篇一

对培训讲师的心态，我有一点点自己的感悟。一般来说，我把讲师授课的心态分为两种。一种心态是把学员看成学生，把课程看成讲师要求学员学习的材料。在这样心态指导下，一般采取讲座的方式，讲师和学员基本没有互动，而只是讲师在上面讲课，在灌输；还有一种心态是把学员看成朋友，课程是一起学习的提纲。在这样心态的指导下，一般采取互动方式，学员参与到学习过程中来，讲师引导学员一同学习。如果是第一种心态，就是以讲师为中心，那么授课方式就是讲述式；如果是第二种心态，就是以学员为中心，授课方式就是引导式。

还更多，只不过平常都忙于工作，没有很多时间总结而已，培训就是帮助他们总结的一个过程。

而以学员为中心，将让平常就“飞扬跋扈”的学员感受到尊重，让他得到一点机会宣扬自己，当他宣扬自己了以后，可能发现讲师的分析，确实会对他有帮助，从而真正参与到课程中来。就成人来看，光靠给他讲述是没有什么用处的，只有他自己体会到的东西，才真正是学到了的。在宣扬自己的观点以后，也才能学习到其它学员的观点。所以总的来看以学员为中心，比较有利于学习。先用引导的方式，然后还可以变成以讲师为中心来讲述，而以讲师为中心将很难转变为引导式，因为学员可能已经在抵触了，这将影响到整个培训的质量。

如果采用讲述的方式，就不能在课堂上很敏锐地把握住学员的需求，讲师就是在无的放矢。而讲师讲述的一些东西，只能是僵死的教条和抽象的理论，因此讲述的方式一定会让学员感到枯燥和乏味，从而影响吸收的效果。这些东西学员在工作之余，其实都可以看到，没有必要在课堂上学习。如果学员连在课堂下面学习这些理论的热情和能力都没有，那么这样的学员学习心态就不好，没有培养的价值。

其实引导的授课方式也要和讲述的方式结合起来，才能顺利完成培训。一般来说对于知识类的内容，如果学员没有接触过，不大可能通过引导的方式，让学员得出结论，用讲述的方式比较好；如果是心态和技能方面的内容，引导的方式可以让学员有更多的体会，而引发思考。

有人说引导方式是在混时间，呵呵。站在企业的角度上，这么说也可以理解，毕竟企业花很多钱组织培训，企业都希望在很短的时间内，你能给他最多的东西，而不管这些东西，学员有没有学到。碰上这样的客户，也只好讲述了，没有办法。我认为如果引导到最后，讲师没有自己的观点，只是一味地用所谓的“授课技巧”来对付学员，那就是在混时间，我建议学员问他一下，“老师我们想听一下，你对这个事情的观点”，混时间的讲师一定会露马脚。而讲师有自己的观点，我就把他定义为好的培训讲师。一般来说，讲师的观点是在学员观点的基础上，深刻一点；或者区别于学员的观点，给一些新的角度，另类思维；实在没有新想法，也要有趣一点。

关于备课：

态度上要以学员为中心，备课也是这样。任何培训中，讲师备课都非常关键，好的准备是成功的一大半。不用说，企业请你上课，一定把你设定成了课程方面的专家，同时也是培训讲师，也就是讲师要扮演双重角色。那种认为自己只是培训引导者，不要非是某个行业或专业的专家，这个想法是站不住脚的，客户会认为培训引导者，谁都会，我请你来讲课，

就是要你帮助我们解决，工作中的实际问题，如果你只是引导，没有解决办法的话，我们请你做什么？问题本身我们公司的内部会议上都可以发现，请你是不是太贵了？站在客户的角度上来说，客户永远是对的，客户这样想是可以理解的，所以单纯的引导是站不住脚的。讲师在授课以前要对课程内容进行充分的准备，做好自己的功课，成为课程的专家，“上知天文，在本学期里，我第一次作为老师站在讲台上给同学上课，在教学中发现自己存在很多不足，通过老师的悉心指导和同学们的交流指正自己也有了很大的收获。下面是我的几点体会：

一、认真备课

在这次讲课中，我第一次讲课准备的有些不充分，所以出现了不少状况。在后来的备课中我更加认真仔细，认真阅读模电的课程并且查阅参考书发现自己存在很多的不足在老师的指导下又进行了讲课，所以我认为上课前的准备是非常重要的，往往能起到事半功倍的效果。喔认为教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性。如果备课备不好，倒不如不上课，否则就是白费力气。再讲课之前一定要花费大量的时间备课，认认真真钻研教材和教法，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。同时注重课堂教学效果，针对学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。由于准备充分，教学效果明显，学生易于接受。

二、讲课清晰

在第一次的讲课之后，在老师的指导下我发现自己在授课方面很多的不足之处。比如讲课没有震撼力整节课过于平淡；在讲台上有些紧张没有时刻注意到同学的反应只是一个人在

讲课;没有和同学有互动;授课技巧有些缺乏,条理不清晰;在课程安排上时间分配有些不合理,讲的内容太多没有重点。经过我自己课下的总结和练习在录像中克服了上述缺点,有很大的提高。

我觉得在讲课时要灵活运用各种教学方法和手段,确保提高教学效率。在授课中,要自己给自己信心,要给自己心理暗示我可以将这门课,而且可以讲的很出色。在讲课中要用饱满的热情去授课,充分调动学生的主观能动性,提升学生的参与度,讲课要条理清楚,深入浅出,以高度负责的精神对待每一节课。自己心中要有数对于所讲的内容。在开始讲课的时候要注重新课的引入,进行复习以前的知识要有很好的过度。好的新课引入,应该在新旧知识之间架起桥梁,从而为学生学习新知识铺平道路,打下基础,从而激发学生的学习兴趣,使学生的思维更加活跃。在新课的讲解中要精讲精练,注重启发同学思考。在今后的授课中,要根据教材的特点和难易程度,精讲重点、难点和关键点,要在黑板上标明哪些是重点难点,哪些是学生了解的内容。在讲的过程中要时刻引导学生思考,把握教与学的共鸣,激发创新性思维。

三、课堂互动

在讲台上也要加强师生间的互动,注重双边教学,充分体现学生的主体作用,在上课的过程中让同学自己来回答问题,调动他们的积极性。这样不仅可以舒缓课堂气氛、提高听的效率,而且可以让我自己自身的心理得到一定程度的放松,不至于那么紧张。教师的学识与人格魅力是一张名片,使学生自然而然地模仿、学习。所以,优秀教师本身就是一本教科书。教师的循循善诱、鼓励赞美会增强学生的自信,使他们充分发挥才智,展现风采。尊重学生,平等交流。教师居高临下会使学生因敬畏而口拙。尊重学生的个性与思想,与之平等交流与对话,有利于形成融洽的师生关系和宽松的课堂氛围,使课堂闪耀着人性的光芒。

四、时间分配

教学时间是一种宝贵的资源，它决定着课堂教学目标的确定、内容的选择和结构的安排，教学时间的合理分配势必成为教学设计的主要内容。在讲课时间的把握上也要合理分配。说课要分秒必争这是对时间的把握，既要充分利用时间，在有限的时间内把更多的问题说清说透，也要有停顿，更要注意不能超时，有些内容适当的精简。做到重点章节重点讲解，适当扩充知识。在上课过程中要让同学有消化知识的时间，作为老师还要有剩余的时间做出总结，总结重点难点。老师对待学生方面要一视同仁。要正确处理好课堂教学中的师生关系，老师要平等地看待每一位学生，尊重学生的人格和尊严，不歧视差生，要站在学生的角度去了解学生的需要和心态要善于发现学生的闪光点，对犯错的学生要多一点理解和宽容。

总而言之，通过这次讲课，我知道了做一名好的老师并不是想象中的那么容易，一句俗语“台下十年工，台上一分钟”充分体现在了课堂上。虽然自己的这次讲课还有很多需要改进的地方，但我真的收获了很多。在今后我会不断地学习，不断给自己“充电”。除了要勤于翻阅各种教辅资料，不断丰富自己的专业知识之外，还要虚心向有经验的老教师学习，学习如何备课、如何上课、如何把握教材重点，难点、如何处理师生关系等等，看他们如何驾驭课堂的，吸其精华。作为以后的青年教师我要想尽快提高自己的课堂教学质量，首先要热爱自己的工作，我会更加努力地投入到基本方法的讲解中，对工作充满激情善于总结自己的经验和不足；其次要热爱自己的学生，关注每一位学生；然后还要有勤学求精和虚心请教的精神。在以后的学习和工作中要常讲常练，锻炼自己的表达能力，以便自己以后综合素质的提升。再次感谢老师给我们这个展现自己的机会，在以后我会更加努力的。

以上就是我此次授课的一点心得体会，请各位老师们给予批评与指正。谢谢！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

讲师工作职责篇二

非常荣幸参加新华保险财富管理首期兼职讲师培训，首先感谢总分公司给我此次学习的机会，再次来到美丽的湖北武汉，一样的地方，不一样的心情。为了紧跟公司三高团队的步伐，我们进入兼讲队伍，我们是带着使命来学习的，不仅是为了提升我们自己，更为传承我们的队伍。

一年半之前，我大学毕业进入新华，第一期obt培训就在美丽的武汉，这次兼职讲师培训再次来到武汉。一年前的稚气到现在的些许成熟，我也完成了从一个新人到绩优的蜕变。我们的工作性质要求我们不仅要有好的业绩，更要能做好营销，营销自己，营销客户。兼讲给我们提供了一个更高的平台，让我们更加有效的表达我们的观点，更加有效的与人沟通。在我们平时的客户面谈中，银行的培训，产说会，早夕会等等中都会用到ppt所以这次兼讲的培训就是为了强化和提升我们有效表达这方面的能力。所以这次学习很有意义，更有很高的内涵价值。

这次课题主要围绕自我介绍，1分钟即兴演讲，3分钟自由演讲，5分钟寿险功用，15分钟产说会展开的。整个过程紧张而有节奏。老师将整个ppt穿进自己的经验，用他的从业经验告诉我们如何去做好一个讲师。

我给自己在在此次学习中的表现打60分。本次自己能完整的走完整个流程，一直信守以下几个准则：投入多少，收获多少；参与多深，领悟多深。未曾经历，不成经验。太阳底下没有新鲜事，排列组合就是创新。做你所学，进而教你所做。每天进步一点点就是成功的开始，每天创新一点点就是领先的开始，每天进步一点点就是卓越的开始。

讲师工作职责篇三

专讲管理办法/第一章、总则/第二条

讲师组织管理架构/第四条

专职讲师职级的聘任与考核/第九条

专职讲师职级的评聘标准/1.

见习讲师：新入司讲师即为见习讲师。/2.

专职讲师职级的聘任与考核/3.

中级讲师评聘/初级讲师任期一年以上，公司综合考评良好(参照人力资源部年终考核有关规定)；能够讲授xx制式课程中的主任成长阶段训练课程，且授课效果良好；至少开发4个单元非制式课程(2课时/单元)。

能够讲授ppt训练课程。/4.

高级讲师评聘/中级讲师任期一年以上，公司综合考评良

好(参照人力资源部年终考核有关规定);能够讲授部经理训练、辅导课程,且授课效果良好;至少开发两套非制式课程(不低于4课时/套),经总公司教材管理处审核备案,可在全国范围内推广使用。能够开展教材研发工作,并参与总公司培训部的教材研发与编写;能够在总公司组织的各种培训班中进行授课。/5.

专职讲师职级的聘任与考核/第十一条

分公司讲师岗晋升比例(不高于当年度讲师岗总人数)/20%以下

上一篇:项目生产经理岗位职责下一篇:没有了

讲师工作职责篇四

乔·吉拉德是世界上最著名的营销专家,被吉尼斯世界记录誉为“世界上最伟大的推销员”。他制作、发放营销贺卡的故事成了企业界拓展市场的经典例子。他认为所有已经认识的人都是自己潜在的客户,对这些潜在的客户,他每年大约要寄上12封广告信函,每次均以不同的色彩和形式投递,并且在信封上尽量避免使用与他的行业相关的名称,尽量淡化自己汽车推销员的身份。

1月份,他寄给所有认识的人的信函是一幅精美的喜庆气氛图案,同时配以几个大字“恭贺新禧”,下面是一个简单的署名:“雪佛兰轿车,乔·吉拉德上。”此外,再无多余的话;即使遇上大拍卖期间,也绝口不提自己的买卖。2月份,信函上写的是:“请你享受快乐的情人节。”下面仍是简短的签名。3月份,他仍然找个理由给予节日的祝福,然后是4月、5月、6月不间断地送去祝福。

现实生活中,我们都接触很多人,任何人都有可能成为我们的潜在客户,如何开发客户资源,乔·吉拉德的作法无疑为

我们提供了有益的启示。

一要树立所有人都是客户的理念，主动开展工作。乔·吉拉德对所有认识的人，不分亲疏远近，只要进入他的视野，那就是他要挖掘的客户。他的做法告诉我们，必须树立所有人都是我们客户的理念，充分利用人脉资源，主动开展营销业务。反观我们的营销人员，往往抱怨自己认识的人少，渠道少，其实关键在于我们如何把所有进入人际圈的人当成客户，主动去挖掘，借用美学家罗丹的话，“生活中缺少的不是客户，而是发现。”

二要树立人情营销意识和爱心形象意识，争取客户信任。目前许许多多的营销员仍然采用“王婆卖瓜自卖自夸”的销售方式，一见到客户就大力宣讲我们的产品多么好，能够带来多大的利润；朋友聚会，也是围绕我们的行业和产品夸夸其谈，久而久之人们就会厌倦。乔·吉拉德决口不提自己的行业和职业，始终隐瞒自己功利性目的，以一个富有爱心的形象和普通朋友的身份出现在客户面前，用简短的祝福温暖朋友的心灵，给众多的人留下了深刻的印象，博得了客户的信任；当人们需要产品时再适当介绍产品，让人更觉得可亲、可信。用营销界一句经典的语言概括，就是“在推销产品之前，首先把自己推销出去。”

三树立长期营销的观念，保持长久的激情。营销工作需要与客户建立长期的关系，保持长久的热情；半途而废，三分钟热度是难以成功的。乔·吉拉德一年十二个月坚持给所有认识的人送卡片，数量之大，次数之多，让人汗颜。这种坚持不懈的行为正像兵书中所讲的，“最终决定战斗胜利的，在于最后五分钟坚持，谁笑到最后，谁笑的最美！”

总之，乔·吉拉德卡片营销的案例告诉我们，要把所有的人当成客户资源，隐瞒推销动机，选择正确的方式，坚持长期沟通，将我们的爱心和真诚送给客户，争取客户的信任和支持，服务营销业务发展！

讲师工作职责篇五

上午的创业指导培训课程在我们的欢声笑语中结束了，虽然只有短短的一天半还不足两天时间，但伴随着课程的结束我们也收获了很多。“创业”这一词语在我们的脑海中也重新得到了诠释，它不仅仅是字面上体现出来的意思。在两天的课程中，我们经历了无领导小组讨论问题、相互自我介绍游戏、企业模拟生产、创业主意的产生、创业者必备的素质□swot分析方法的运用□siyb的作用、未来的创业者优势与劣势的分析等。而在两天的培训中影响我最深的两个培训环节是企业模拟生产与一个创业者应具备素质的讨论及相互自我介绍游戏。

首先，从企业模拟生产谈起。企业模拟生产离开不开生产、销售、策略、消费、公关等方面组成。而老师让我们模拟的企业生产特别简单，与erp相比，简单得不是一点点。虽然只有三个小组，但我们小组整体成绩还不错，获得了一个销售额第一的称号。一个好的企业离不开好的销售，我们模拟的企业虽然在销售与战略方面做得比较成功，但是有两点我们的ceo没有把控好，就是企业盈利以后对员工的工资福利与社会的公共关系处理不太合理。

第一、随着一个企业的形式发展得越来越好，但是对员工的福利却越来越少，如果是真的企业在实现生活中是没有人愿意为这样的企业工作的。因为员工会觉得不值得，这样的ceo太没有远见了，只顾自己企业的利益与发展，从不考虑员工的生活质量与身心健康。

第二、我们企业和其它两个小组比起来已经有足够多的剩余资金，但是对捐赠，社会的贡献方面太小了。一点儿也不像一个大企业的做法。当然我们能赢得第一，与我们企业的生产产品的质量优质，进入市场从来没有一个产品是不合格的。也都符合我们企业走中高端路线的发展策略。

创新意识：我们团队有一个创新天才，不论什么时候，总是对产品的创新特别热爱与执着。总能在第一时间内研发出最新与最漂亮的产品出来。对我们企业的销售额的增加做出了强大贡献。他同时也对产品的质量有完美的追求。

团队协作能力：我们组虽然只有一个创新性人才，但其它的成员也相互配合，如果我们小组把所有的任务交给他一个人做，他是根本无法在老师限定的时间内完成这么多生产任务的。同时我们也不可能取得这么好的成绩，虽然大部份成员不会也不适合搞产品的研发与创新，但我们追求大众的目标是一致的，大家的一致意见是先想办法让企业活下来才再去谈创新与研发。如果企业不能按时交货，就会形成资源的浪费。这样的结果就是最后我们被市场所淘汰。

其次，在相互自我介绍游戏中学到的。虽然这个游戏非常简单，就是大家在玩这个游戏的时候要相互介绍，把对方介绍给其它同学，最好的效果是让第一次见他的人都能够记得他你就算是成功。在玩的过程中也不是很容易的，因为游戏的背后是对我们沟通获取对方信息能力的考验，如果你只是简单的把它当成一个游戏来玩，效果可能不会是太明显。可能受我们专业影响的原因，分成三个小组的同学在玩这个游戏的时候老师的点评是大家没有放开的玩，她说我们身为管理专业的学生应该比其它专业的学生更放得开才对，但是从你们身上我并没有看到。

第一、没有把对方的名字描述清楚，最好能让所有人都知道是怎样拼写，这样不至于在下次之再见面的时候而叫不出名字或写错对方的名字而产生尴尬，而老师过目不忘的记名字能力更是让我们都对她产生了另一翻敬意。

第二、合理运用听、说、写三种方式获取对方的信息。

第三、尽快习惯你当前所在的表达环境，不要受气氛的影响。

第四、礼貌问题，克服自己的一些弱点，不良的表达习惯，注意自己的无意识行为，这些与你平时参加的活动是离不开的。如果是平时锻炼太少，很多时候都是因为你自己的无意识而得罪了你的观众。

通过这个游戏，再一次让我们看到了我们语言表达能力的重要性与必要性。

最后，我们讨论了一个创业者必须具备的一些素质，当然并不是具备以下素质你创业就一定可以成功。只能说如果你具备以下这些素质，你比与你处于同一阶段的其它人更具有创业优势，同时取得成功的概率要大。我们三个小组的总结如下：

最基本的素质：

- 1、有创办企业的动机；
- 2、有风险承受能力；
- 3、有坚忍不拔和处理危机的能力；
- 4、有家庭的支持；
- 5、有主动性；
- 6、有协调家庭、社会和企业的能力；
- 7、有决策的能力；
- 8、有适应企业需要的能力；
- 9、有对企业的承诺；
- 10、有谈判技巧；

11、有终身学习的能力与意识。

个人必备的素质：

- 1、身体素质要好（连续工作一两年不会被累倒）；
- 2、有理想；
- 3、有爱心；
- 4、执着与专一；
- 5、吃苦耐劳的精神；
- 6、社会责任感；
- 7、激情；
- 8、个人的应变能力；
- 9、团队的协作能力（毕竟创业是一个团队的事儿）；
- 10、执行力；
- 11、对新鲜事物的预知与感知能力。

这就是我们三个小组加老师总结得出来的初步结论，当然一个人不可能同时都具备以上的能力，但是其中一半以上的能力是不能缺少的。

总结：借老师给我们即将毕业的大学生提出的意见来简单总结一下这篇心得吧，做为一个即将毕业的大学生，我们不应该忙于去创业，而是应该先就业，因为刚毕业的我们大多数人还不具备创业的一些基本条件，创业的结果只有两个字——失败！但是我们也不可能怕失败了就不选择去创业，

如果你要选择去创业，请仔细考虑清楚创业与就业之间的利弊，权衡二者给你带来的一系列经济与其它后果，如果你都能承受，那么你就可以立马下决定要不要去创业了。老师的意见是先就业，等有了了工作经验，三、五年以后再创业，最后如果发展得好就把它做为你自己的事业来发展。当然特别是身处农村80、90后有弟弟妹妹和助学贷款的孩子，你们更应该考虑清楚是否真的急于创业。最后，我也用xx年曾热播于全国的一档商业选秀栏目《赢在中国》的主题曲《在路上》为结束我这的篇心得。

创业，为自我的证明；创业，为自尊的生存！