

介绍讲师的开场白(大全8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

介绍讲师的开场白篇一

各位亲爱的朋友们：

大家早上好！

很高兴今天能和大家相聚在这里，和大家认识，让大家在这里共同学习，共同成长，共同进步，也非常荣幸能来到这里跟大家沟通交流和分享一些心得体会，当然大家不得不感谢大家公司的董事长，因为有他的认可、支持和安排，才有大家今天见面的机会，他给大家提供了一次见面的机会，更给大家提供了一次学习和成长的机会，我想请问大家，做人需不需要有一颗感恩的心？那你们觉得应该用什么样的掌声来感谢董事长为大家的付出呢？哇，显然你们给老板的掌声比给我的更热烈，我一听就听出来啦，蛮现实的呀！同时也非常感谢大家提供这样一个平台让我有机会能站在这里为大家的成长以及大家的企业的发展助上那么一点微薄之力。

文档为doc格式

介绍讲师的开场白篇二

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，一定要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。

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自无穷的魅力，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。

介绍讲师的开场白篇三

各位亲爱的朋友们：

大家早上好！

很高兴今天能和大家相聚在这里，和大家认识，让大家在这里共同学习，共同成长，共同进步，也非常荣幸能来到这里跟大家沟通交流和分享一些心得体会，当然大家不得不感谢大家公司的董事长，因为有他的认可、支持和安排，才有大家今天见面的机会，他给大家提供了一次见面的机会，更给大家提供了一次学习和成长的机会，我想请问大家，做人需不需要有一颗感恩的心？那你们觉得应该用什么样的掌声来感谢董事长为大家的付出呢？哇，显然你们给老板的掌声比

给我的更热烈，我一听就听出来啦，蛮现实的呀！同时也非常感谢大家提供这样一个平台让我有机会能站在这里为大家的成长以及大家的企业的发展助上那么一点微薄之力。

介绍讲师的开场白篇四

全世界最优秀的伙伴大家早上好，太棒了给自己掌声鼓励，各位优秀的伙伴，希望今天能学到知识的请举一下右手。希望未来快速成功的人请举手看一下，希望未来很有钱的请把双手加双脚举起来，给自己掌声鼓励一下各位你们觉得快乐点能学到东西还是痛苦点能学到东西！快乐要不要把牙齿露出来要不要！！给你左右的邻居做个鬼脸告诉他，你今天带着牙齿来的！如果你今天没有露出牙齿我将说你什么？？？

（无齿）你自己说的！！我们在座的伙伴一定要在快乐中学习，这样我们才能学到我们想要的结果，大家说是还是不是！假如说你们每一个人都恶狠狠的看着xx老师，你觉得感觉好不好？不太好--xx老师上课上课有3大原则，我相信大家都很清楚，第一个是快乐，第二个是快乐，我相信在座的已经猜到第三个是什么，第三个也是快乐，一个人要非常非常快乐的时候才能得到你想要的，假如说你没有办法有快乐心情的时候，你相信我不可能得到我们想要的结果！大家能认同吗/。能认同我的请把你的右手举起来，举高点，举高点。做高手还是做低手。高手不要放下来，认为自己最棒的举手说--yes☐还不够还不够，一个人成功的欲望和你的自信有关系的，假如你对自己都不自信的话，你不敢确认自己的话你不可能得到想要的，来认为自己是最好的举手说-----yes☐举手说yes☐太棒了，给自己掌声鼓励一下，各位我们知道我们想学到我们想要的一切，那我们必须要在快乐中学习，这是必然的，那各位我相信大家已经知道今天学习的主题是什么为一流的要想让自己的精神状态达到最好的状态，首先要改变自己的肢体动作，那么为了让我们的课程有一个更加好的吸收的效果，我们伴随着音乐，我们做一个免费按摩操-----为了让我们的精神状态达到最佳状态，我们一起做一个热身运动，---跳完有

请我们最最敬爱的xx老师。闪亮出场！

上课之前请在做伙伴把你的手机，调到关闭或震动，告诉你身边的伙伴，如果我的手机响，今天我就送给你，所以我要提醒在座的各位同学一定要打起精神，以你们最饱满的热情来迎接我们今天这场演讲，你们将以怎样的热情来欢迎王老师的到来呢？用你们的掌声告诉我。好，我已经感受到大家的热情，但是，还是差了一点。我告诉大家鼓掌的“掌”字，下面是一个“手”字，上面是一个高尚的“尚”字，也就是说，为别人鼓掌的人，是一个高尚的人！下面我将和大家一起分享我们李阳疯狂英语的、独特的鼓掌方式。现在把你们的双手举高、举直、举过头顶，以每分钟240次的掌声鼓掌，你的人生将无坚不摧。

通常想成功的人，他的兴奋度怎么样，有没有很兴奋，大家兴奋给我看一下。

很兴奋的话会怎样鼓掌，来、热烈掌声鼓励一下。再兴奋一点，再兴奋一点、我还听不见。停！

这个在我们公司每次训练的时候呢、每次鼓掌完毕之后呢、都要来一个oh□□□□yes

来看看旁边的伙伴，感觉他长的很帅或者很漂亮的请举手。刚才我问这个问题的时候，有没有人没有举手的。

想要明年1997年可以倍增自己收入的请举手我看一下，真的想要的，手放下，是想要还是一定要、是一定要的话呢，大声喊我一定要、、、想要在1997年让自己身体更健康、家庭更幸福、更有自信心的举双手我看一下。

是想要还是一定要再跟我讲我一定要我一定要、、、来跟你旁边的伙伴握手、跟他说你一定会成功。

来换一个伙伴告诉他我相信你一定会成功。

来各位请坐，我麦克风声音可不可以再大一点太小声谢谢再大一点 再大一点

这个有看过我书的请举手喔有听过我有声录音带的请举手
手放下

有现场听过我演讲的请举手手放下假如我今天可以跟你分享我的、、、、、、这边的掌声我听不到（东、南、西、北、边指方向边说掌声我听不到）

想成功致富、以及超越自我的伙伴早上好

现在趁演讲开始之前呢，我们可不可以做一个小小的活动可以吗？

这些人比较会成功、比较会赚钱，我又看到有人换手指头啦！

有没有左手右手拇指差不多的请举手差不多的仔细看这群伙伴这群伙伴经过心理学家超过一万次以上的研究。

这些人呢是自以为性感、自以为聪明、自以为是的人。

在座想成功的举手，想成功的。没举手的都可以出去罚跪啦！
谢谢手放下

请问大家想成功比较容易成功，还是一定要成功比较容易成功。是哪一个。

觉的一定要成功的请举手。啊这群人通通不会成功哦喂我问各位。

你们觉的嘴巴说说就会成功，还是要实际采取行动哪一个比较容易成功的。

是哪一个，觉的要行动比较容易成功的请举手，这群人依然不会成功，我问大家，一个保险业务代表，一年只行动一次、一年只拜访一位顾客。这人会不会成功啊，不会吗！所以行动不会成功。我问大家运动身体会不会健康啊，觉的运动身体会健康的请举手，现在大家不敢举手了。

手放下，运动身体不会健康的，一年365天只慢跑一次这样会健康吗？答案是不可能的。

以今天我们要成功不只要行动。还差了哪两个字，你们猜猜看持续对

觉的持续行动持续运动会健康的请举手。手举快一点哦，现在举手的依然犯下滔天大错。

我问大家太阳从那一边升起来哪一边 哎从西边啊你家住哪里我再问一次

太阳从哪一边升起来东边所以我们今天要看日出的话我们要持续往哪一个方向走东边对不对

可是有一个人持续的往西边走他要看日出有没有看到所以持续行动也不会成功。

除非走对方向走对方向你们同意吗同意的请举手我现在看大家都不敢举手了。

这次是真的赶快举手我现在让你打量一下你左右边的伙伴是稍微看他们一下。

我叫你看他们没有叫你们看他的内衣呀。这个感觉你左边右边的伙伴蛮帅或是蛮漂亮的请立刻举手。

你这个手举的不够快等一下出去脸会肿起来知道吧！

我们市场调查一下觉的知识在成功而言比较重要的比人脉关系更重要的请举手ok

选哪一个选知识的请举手只能选一个选人脉的请举手手放下你们还是答错了。

所以选哪一个比较重要??? 哪个也是错误的答案。我问大家你们觉的一个人的头脑比较重要还是心脏比较重要。觉的头脑比较重要的请举手，觉的心脏比较重要的请举手，两者选一个请问你们选哪一个。

各位此时此刻你们的精神状态都还好不好

现在的心情好不好，各位仔细看看你左边的那位朋友好不好。

感觉你们左边的朋友比较好就举起你们的左手，小心不举手一会儿左脸变肿。

来，再看看你右边的朋友，感觉他也很好，用力的拍拍他的肩膀，告诉他你是最棒的然后呢，再仔细看看你自己，感觉自己是最棒的、最好的、最有魅力的、最有自信的请举双手加双脚给我看一下。那各位那么亲爱的伙伴们，你们看一下前面的这位讲师好不好。

谢谢你们、各位好不好不太知道，就是讲完了课之后呢，大家一辈子都忘不掉这样好不好。

相信缘份的朋友挥挥手给我看一下。太棒了

各位我们交朋友，珍惜缘份、从现在开始好不好

大家要不要露出八颗以上的牙齿来，各位假如你们不露出牙齿、我即将说你们无齿。开玩笑呀！

因为?? 培训最大的特点就是超级快乐，因为当一个人非常快乐的前提下，比较容易长寿，比较容易更美丽、比较容易赚大钱，各位你们说是不是。

我最喜欢的第一类人，不安于目前现状的人，如果你是的话。请举手认识一下好不好

我最喜欢的第二类人，就是希望自己的生命品质变的更好的人。如果你是的话，请举手认识一下好不好。

我最喜欢的第三类人，凡事都早到晚退的人，如果你是的话，请举手认识一下好不好。

我最喜欢的第四类人，就是不仅想到，还要做到的人，如果你是的话，请举手认识一下好不好。

我最喜欢的第五类人，就是遇到好事、听到好的演讲，会热烈鼓掌。如果你是的话，就不要举手了，热烈鼓掌就可以了。据说入读哈佛大学要过三关：第一关，学习成绩要达标；第二关，身体素质、道德素质要达标；第三关，也是最难的一关，就是在开学的那一天，学校的教务主任将会拿把椅子坐在校门口，手里端杯茶或者拿张报纸，对想进入校门的新生提出最后一个问题：“请在30秒内给我一个惊喜！”“报到新生如果做不到，即使前两项合格，也将无缘哈佛大学。

在电话被接通后约30秒内，这时候的开场白是否成功将直接关系到谈话能否继续，如果罗罗嗦嗦不着边际，最后被“扫地出门”也就在情理之中了。“在30秒内抓住对方注意力”成为每一名电话销售人员的一项基本修炼，那如何做到这一点呢？本节将提供六种方法供电话销售人员参考。

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温州####公司和####经理是他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，就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）

介绍讲师的开场白篇五

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，就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！

介绍讲师的开场白篇六

女：各位领导、老师，亲爱的同学们，下午好。

齐：xx班“感恩的心”主题班会现在开始。

女：今天我们在一起大话感恩。我们首先应该知道为什么感恩，感谁的恩，怎样感恩。

男：感恩是一种心态，一种品质，一种艺术。

女：感恩是乐观。感谢困难，感谢挫折，不是乐观么？感谢对手，感谢敌人，不是乐观么？对于我们不甚喜欢的一些人和事物，尽量想到它的正面，想到它对我们的利处，从而去感谢它，不是乐观么？所以，感恩，是一种乐观的心态。

男：感恩是礼貌。有人帮助了我们，我们随口说声“谢谢”，可能会给对方心里带来一股暖流。有人为我们付出了许多，我们感谢他，他可能会更加多的帮我们。怀着感恩的心，是有礼貌，是知恩图报。所以，感恩，是一种有礼貌的品质。

女：感恩是安全。妈妈的一声唠叨，提醒我一路平安。老师的一个微笑，感化我一世康健，警察的一个手势，指引着我明确人生的斑马线。感恩是一道安全的篱笆。

男：感恩是画笔。学会感恩，生活将变得无比精彩。感恩描绘着生活，将生活中大块的写意，挥洒得酣畅淋漓；将生活中清淡的山水，点缀得清秀飘逸；将生活中细致的工笔，描绘得细腻精美。

齐：常怀一颗感恩的心看待周遭的一切吧，你将会发现生活依然充满了阳光，随处弥漫着快乐的空气。我们首先请孙延婷同学告诉我们他对感恩的理解。（《珍惜生命，感恩社会》）

介绍讲师的开场白篇七

如果您愿做梦让我给你梦里多一点衣裳

如果您想做护理, 请来……. 美容院

如果您还在忧伤, 来吧参加我们的年会, 让我们带给您开心和快乐.

观众朋友们, 我们的上帝顾客朋友们, 这里由中央电视台cctv举办的……. 美容院欢度年会! 刚才的话有点夸张…….

现在…….

您要做的是带上你的心! 敞开你的心! 把你的掌声给我听一听

今天, 特别欢迎我们的上帝……. 我们……. 美容院顾客……. 我们尊敬的娘子军们!

同时也欢迎观众朋友们来参加我们的娱乐年会!

掌声之中有请。。。。。

介绍讲师的开场白篇八

讲师开场白【1】

我是公司的培训师。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。

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？！”

讲师开场白和结束语【2】

开场白：

大家早上好！(语气加强，吸引大家注意力)

非常高兴大家在百忙中抽出时间来参加今天的《高效的演讲

与呈现技巧》培训。今天我们的授课讲师是周华老师。

我和萧杨(培训课主办方)是本期课程的班主任，很高兴认识各位。在课程的过程中您有什么事情可以来找我和萧杨。

课程开始前再次提醒各位，请关闭您的手机或调为振动状态，以免影响他人听课。现在给大家5秒钟时间准备一下。

接下来我介绍一下这次课程的讲师：宋春涛老师，

宋老师是历任雅芳培训经理多年，专精课程领域在商务演讲和ttt培训上，目前就职于众行公司的专职培训讲师、管理顾问。

相信这次课程宋老师能为大家的工作带来新的思考和启发。

现在让我们用热烈的掌声欢迎周华一周老师

结束语：

让我们再此感谢周华老师的精彩课程!同时我也代表众行公司感谢大家对我们工作的支持和积极的参与。

请您填写内训评估表，对我们课程和工作有什么建议和意见，也请写在上面，来自于您的声音是对我们最大的鼓励和帮助大家。大家在填写评估表的同时，也预祝各位步步高升。

真心期待着与您再次相会!

谢谢!