

最新培训演讲开场白(大全8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。

培训演讲开场白篇一

其实道理很简单，我举一个例子，现在有四匹千里马和四匹笨马各拉着一辆马车，四匹千里马朝着四个方向用力拉，四匹笨马朝着一个方向拉，大家说哪辆马车会前进的'快？当然是四匹笨马拉的那辆车快，四匹千里马拉的车要么原地不动，要么向着其他的方向跑，就算能朝着正确的方向走，也会慢的跟牛一样，两个马团队为什么会出现这样的差异？就是看有没有心往一块想，劲儿往一块使的东西，我们把这个东西叫做团队精神。

下面再思考一个问题，刚才我们得出的一些结论是建立在假设的前提下的，这个假设就是三条龙心不往一块想，劲不往一块使，三个臭皮匠是心往一块想，劲往一块使，为什么会有这样一个假设？因为有着强烈的现实依据；阿里巴巴在向全球扩张的进程中，曾经聘用了大量的海外精英，这些精英们经验丰富，技术高超，管理能力也很强，但就是各抒己见，在一起难以磨合，最后阿里巴巴在这次向全球扩张的战略以失败而告终，后来马云总结这件事的时候曾说，管理50个聪明人是一件非常痛苦的事。

为什么聪明人和那些非常优秀的人比较容易缺乏团队精神呢？那是以自我为中心的意识在作祟，通常非常聪明的人都比较自负，比较自以为是，就是说我讲的都是对的，我的方法总是最好的，从而忽略了团队中其他成员的感受和建议，如果一个团队中有一个这样很优秀的人，还好一点，和他对抗的人 would 少一些，如果一个团队中有两个，三个或者更多这样优

秀的人，那就比较糟糕了，这个时候每个人都认为自己很聪明，每个人都认为自己讲的是对的，自己的方法是最好的，谁也不肯让步，这样不仅不利于团队做出有效的决策，而且容易形成团队内部成员之间的对立，就算勉强采纳了其中一个人的方案，但执行起来会大打折扣，因为每个人只会在表面上服从，而在内心里还是坚持自己的想法，轻则消极怠工，重则起到破坏作用。

我们先来看第一个视频片段，这个片段是xx年《赢在中国》第一赛季中有关宋文明的内容，大家知道在这个赛季中安徽的宋文明从数10万参赛选手中脱颖而出，最终成为第一届赢在中国的总冠军，获得了1000万的创业资金，现在他成立了一家人力资源管理有限公司，就在合肥，我们来看看宋文明在参赛过程中的一些表现，看能不能给我们一些启示。

视频播放略。

满，所以宋文明说任春雷是让他干什么他不干，别人干什么他又说别人做的不对，在这种情况下，宋文明准备再和任春雷沟通一次，如果任春雷还是继续不配合的话，那就让他靠边，既然在团队里不能起正作用，那也不能让他起反作用。带着这种思想，宋文明和任春雷进行了一次沟通，庆幸的是，在这次沟通中拿出了一套非常不错的方案，而宋文明一看到任春雷的这个方案，就毫不犹豫的当场给予采纳，最后也是这个方案使整个团队获得胜利，通过这一点，我们可以看出，任春雷在某些方面确实很有过人之处，但我们更应该向宋文明学习，后来柳传志在给宋文明点评时还专门提到对宋文明这一点特别偏爱，其实宋文明再去找任春雷之前自己也有一套方案，但他还是很迅速的采纳了任春雷的方案，这一方面体现了他的包容，另一方面也体现了他对事不对人，以大局为重的精神，就算这个方案是我的对头提出来的，只要有利于企业的发展，我还是会采纳。

后来任春雷和宋文明单独pk[]结局是宋文明胜出，包括后来宋

文明夺冠，很大程度上是他所表现出的团队精神让他获得张瑞敏和柳传志的认可，最后反败为胜。

培训演讲开场白篇二

阿文说认定我了，看来光推脱不行了，我赶鸭子上架不行也得去。为了防止自己怯场，头一天晚上我花四五个小时写了一份演讲稿，万一紧张照着稿子念下去就行了。

10月9日8:45分，我胸有成竹去赴约，地点在集团负一楼多功能培训室，当我快到门口时远远听到他们响亮的歌声，走进一看，看到培训师和新员工围成一个大圆圈就像快乐的小鸟一样在幸福地歌唱。我想进去感受一气氛，但又不敢贸然进去，正在犹豫之际，负责培训吴主任走过来了，她热情地招呼我进里面去，我一看包，发现演讲稿在路上不翼而飞，心里很着急，这是我精心准备几个小时献给他们的见面礼，离分享时间只有10分钟时间了，我想回去拿，吴主任问我：“需要多久，来得及吗？”我说：“不用多久，十多分钟就够了！”吴主任灵机一动，叫我到酒店办公室电脑里面弄，我怎么没想到呢，当领导的脑子就是好用，处理问题方法比我高明多了。

吴主任把我带到酒店和文员打好招呼，我打电话叫部门同事帮我把我电脑的稿件发到我的邮箱，演讲稿很快又到我手里。我的心平静很多，还是很想到培训现场感受一下气氛，缓解紧张压力。

我看到阿文了，胆子变得大了起来。阿文把我请进去，我看到新员工和培训讲师围成一个大圆圈在分享培训心得，培训女讲师杨***很活跃，总能把新员工热情和积极性调动起来，我注意到新员工主要是物业清洁工、绿化工、保安员，有些年龄偏大，来自农村，没见过大世面，可培训讲师就有那么大的魅力，能将每一个人都哄到中间表现自己，他们有很多都是旁边的人推到中间去了，就这样，你推我我推我，就像

小时候在家玩游戏一样，轻轻松松，快快乐乐，增长知识娱乐自己，相互之间增进友谊，展现在我面前是一幅快乐、温暖、和谐的感人的画面。

分享完毕，新员工以最快乐的速度回到各自位置上，阿文向他们问了一声好，下面宏亮有力而又整齐的声音回应阿文：好！很好！非常好！接着就是整齐而又节奏的鼓掌声。

阿文介绍了一个我的基本情况，戏称我是公司一个传奇的人物，问他们想不想听我在雅居乐传奇的人生经历，下面的人大声地回了一声：想！

我就这样上台了！我在讲台前面讲我的工作经历，我扫视一下全场，发现很多人听得都快入神了，可当我一味地说公司如何好何好时，我发现下面有个别人不以为然，时间到了，我也应该下台了，下面的新员工给了我雷鸣般的掌声，阿文夸我表现还不错。

全世界最先进的。从他的讲述中我发现他和我有很多共同点：第一、爱学习，我在读夜大他晚上也在进修；第二、他的心态很好，不计较工资高低，考虑更多是个人的增值；第三、他的责任心很强，拿1200元工资做经理都不敢处理的事情；第四、他的沟通能力很强，总是能让业主心服口服；第五、工作态度端正，总是微笑服务，把简单的事情做到极致；第六、细节决定成败，做事很有细心。

安管班长分享时我看到阿文在本子上写写划划，记载着我们两个分享的点点滴滴，我还以来他向上级领导汇报呢。

分享完毕，我以为我们两个可以撤退了，阿文叫我们不要这么快离开，他拿着本子和新员工一起分享我们两个人的工作经历。他说我在别人偷懒的时候自己坚持做好自己的本职工作，一份付出一份收获，想用我的例子激励新员工上班不要偷懒，在做事之前先给他们打预防针，真是高明啊；接着他

说我洗厕所不仅冲干净了，还做到没有异味，优秀就是比普通的人多付出，他是想教新员工高标准要求自己，争当优秀，这一招真高；最后他说我文化不高但凭借自己不懈努力把两个大学生pk掉了，说明雅居乐不只重视文凭重视员工能力及工作潜能，勉励新员工好好干，不要自己看不起自己，这无疑又给新员工打了一针强心剂，培训讲师真不简单！

后来他又分享安管班长工作经历，和我上面提到的共同点很雷同。这里就不再一一赘述了。

这时安管班长电话响了，他有事情要去处理了，我想这回该可以撤了吧。阿文说：“你们两个先别急着走，最多耽误你们五分钟时间。”我还以为找我们两个帮什么忙呢。谁知道他叫我们两个站到前面来，叫我们给下面的新员工回答问题。

阿文跟医生一样喜欢事先给他们打预防针，叫下面新员工提问，我们两个回答，提的问题一定要有水平，不能是天马行空无法回答的问题。这时候下面沉默了，静悄悄的，没有一个人敢提问题，阿文又发话了：没有问题就是最大的问题！

这时下面员工终于坐不住了，站起来对班长说：我想问一下你平时是怎么学习的。

班长回答说：“学习有很多种，不一定通过书本上才能学，人际交往、培训、看书、进修等，只要你平日用心去学，就不怕学不到东西。”

这时候有一人终于问了我唯一一个问题：“请问你在工作中遇到不会做的事怎么办？”

我回答他说：“我经常会遇到不会做的事，不懂就问，不要不懂装懂，总会有人知道，要是别人都不会做，自己可以去摸索，你想过河，别人不可能背你过去，你得摸着石头自己趟水过去，不然你就只能望河兴叹了！我有一次做一份表格

做完以后我才发现我会做了！”

班长都一一作了回复。一个新员工连珠放炮似的连续问了好几个刁钻的问题，班长恰到好处

好处回答了他。那个新员工终于说了一句：我服了！

阿文有点得意了，高兴地说：“雅居乐走出来的员工可以出去做主管，主管走出去可以做主任或经理，但是别的公司经理来我们公司应聘主任都不合格，这就是品牌的优势。”

阿文说这个问题由我来回答你：“雅居乐现在没有，不代表将来没有，只要有能力都可以上，公司没有性别歧视。”

培训演讲开场白篇三

大家下午好！

首先欢迎大家的到来！很高兴能有这样一个机会，能和大家进行面对面的交流。今天家长会的内容一是向家长会汇报一下本学期孩子们的学习成果。二是教育经验交流分享。三是说一下下学期的学习计划和要求。

请家长将手机调成静音，误随意进出教室，保持会场的秩序。

本学期共18周，我们还有2周的课，分别是复习和期末考试。安排今天16周开家长会提前告知大家下学期的学习计划和时间，有的同学暑假还报有别的兴趣班，以便及时确定以免时间冲突。

随着春季学期英语学习尾声的临近，在这16周里，把我班学生的英语成绩和对孩子英语学习情况的了解来与各位家长分享和探讨。

在过去的这一学期中，我们学习了少儿第一册小红帽的故事。这本书有16个单元，学习的内容主要是口语：见面礼貌用语“你好、早上好、下午好、见到你很高兴等”、自我介绍名字、年龄、询问颜色以及一些动物，学习用品类单词等。课文：小红帽的故事；单词62个。

我们整个少儿四册教材在编排上每个单元都有日常口语对话和课文表演日常口语着重与训练生活情景性强的句型，培养同学们表达生活情境英语运用能力。课文部分是课文是以小红帽的故事展开。每周学习一单元内容，每句话都教授其对应的动作表演和语气，包含了许多生活情境性强的句型，同时培养学生的表演力和提高兴趣。每一课之间循序渐进，知识面广，词汇量大，学完少儿四册可以掌握大量的单词和句子，它涵盖小学大部分的单词和句子。少儿四册学完了有一定的英语基础就可以升入音标学习和少儿版新概念看听学的学习了，就开始系统的学习语法和背单词了。

从3月份开学以来，我们班的学生整体学习积极性都很高，通过学习训练，大部分学生英语学习都有很大提高。在这里，我就对孩子在本学期的学习情况予以简单的评价。

首先我想表扬一下以下几个同学，他们是叶文乐、刘泽为、袁宏凌、梅潇杨、释悦轩、张雪媛、李高涵、丁圣鑫昊，他们在学习习惯上做得很好，坚持认真的听磁带，遵守课堂常规，积极主动的回答问题，良好的完成每课的要求，课文的表演背诵，练习册做的很好。

叶文乐，性格从腼腆到现在生怕老师不点他回答问题，在课堂上的他活泼开朗，在课后的他认真复习，并在单词竞赛中为咱们班获得了荣誉。刘泽微，是班上的领头雁，常常带领大家思考问题。袁红玲闪烁了一双智慧的眼睛，在课堂上全神贯注，老师没布置的作业也提前做完并且正确率很高。梅肖杨活泼开朗，很乐意做老师的小帮手，常常帮老师收作业并拿教具。释悦轩很听老师的话，安静的吸收着老师的每个

知识，这次朗诵赛的准备中表演很有天赋，但若更加自信大方你会更出色。张雪媛是老师们公认的懂礼貌的孩子，并且很善良，重新适应英语课堂后，进步相当明显。李高涵一直都是认真的完成英语各项要求，依旧保持着良好的学习状态，就是个别的字母要把它记牢哦。丁圣心号很懂礼貌本学期进步很大，特别是在口语发音和语流上，重难点的句子你很流利的脱口而出，为他人树立了榜样。

望卓彦、郑雄涛、梁恩慈，他上课都能跟着老师上课的思路走，认真听讲。

性格比较文静，说话声音比较小，接受能力相对慢一些，但是他们是一直都在努力，一直都在进步着，我相信只要一直这样保持下去，她们一定会很棒的。望卓言，还记得幼儿的你进步很大，能自己大胆说出口，虽然现在少儿的要求提高了，但是你还记得老师曾对你说过：不要怕出错，但是要勇敢的大声说出来。郑雄涛，很听老师的话，你很聪明，脑筋转的很快，还爱主动问老师问题，但是老师总觉得你的发音还可以通过多模仿而进步更大。梁恩慈聪明，听话，好学，但在家里可就对自己的要求降低了，要是课堂课后能一样优秀就更好了。

接下来我想说说下面几位进步较大的同学，陈基伟、吴梓涵、刘涛。刚开始学单词和句子时，也不是很喜欢开口，但随着课程的深入，他们的表现也越来越好，每次上课时都能听到他们响亮的声音，在口语表达上看到他们一点一点的在进步，课文句子背诵的越来越多，我由衷的感到高兴。陈继伟聪明好动，脑筋灵活，上课认真，但这种认真的状态却不能长久，总是认真不了一会，思想开始开小差，我希望若以后能够克服这个缺点，整堂课都认真听讲的话，一定会更棒的。吴紫涵，开始腼腆的性格到现在敢于大胆表达自己，学习上变化很大，自信了许多，成绩因此提高了，老师为你感到高兴。刘涛，你表现总是时好时坏，有时积极，有时上课懒散，但那次你能主动问老师学校学习的难点单词我就知道你已喜

欢上了英语，这就是老师看见你的进步，我们慢慢来。

家庭作业——背诵课文并表演，听磁带，自觉性差

有的低年级甚至比高年级的同学学的要好，年龄小学的级别高，知识比较难，可能有时感到有些困难，但是他们只要坚持下去，学到一定的级别成绩会有很大提高的。所以每个同学不能只按老师的要求完成了就觉得可以了，要互相之间形成良性竞争，根据年纪比一比，再根据不同年级的要求严格要求自己。有的同学表现在出自自尊心很强，有竞争意识，学习比较主动，预习、复习工作都做得比较好。自己找好的学习方法。

但是也有需要在比平时多付出一点，多花一点时间的，还有更大进步空间的同学，要在双数课上的语法多读多记多练，这样才能一学期比一学期有进步。也有一部分同学为自己找的借口比较多，能多玩一会也不把书拿出来复习，怕写作业、惰性较大。学习马虎、敷衍、比较贪玩。希望同学们心中有一面明镜，自我评价自己是不是都做的很好，还有哪些地方做的不够好，有则改之，无则加勉。

培训演讲开场白篇四

幼儿眼里的世界是五彩缤纷的，幼儿内心的世界是绚丽多彩的。幼儿喜欢色彩，幼儿对色彩有不同于成人的敏感和想象力，他们会以他们特有的色彩符号来描绘自己的所想所看，这种符号有着天性的不受拘束，大胆创新的表现力。色彩作为传达形象的外在表现形式，可以说是幼儿美术的生命，唯有色彩最能调动幼儿的情绪，最能加强幼儿审美情感的刺激。然而，在当今的幼儿美术教育中，对幼儿喜爱的色彩不够重视，过多注重幼儿对形体的把握和线条的控制，对色彩的要求也仅仅局限于按物体固有色来绘画，把幼儿对色彩的感受理解为乱涂。这一切只能使幼儿充满色彩的世界越来越暗淡，幼儿对色彩的感知、情感、理解趋于平淡，把幼儿的个性、

色彩的天份扼杀在摇篮之中。为此，我们根据幼儿不同年龄阶段色彩感知规律和运用情况，在中班幼儿中进行初步色彩教学的尝试，力图通过一些基本色彩知识的传授，保留幼儿那份色彩的童真，并且使幼儿在欣赏和创造美的过程中，色彩的感知和运用能力更趋于协调、美感，促进幼儿审美心理能力的提高。

1、幼儿色彩的感知规律。幼儿对色彩的感知和幼儿辨色能力有关。有关心理学研究表明：小班幼儿已能正确辨别各种基本色即红、黄、蓝、绿，但在辨别一些混合色（橙、紫等）的时候往往会犯错误。他们不能正确而巩固地把颜色的名称联系起来，也不能很好地区别各种颜色的色度（如蓝和天蓝、红和粉红）。从中班开始，在教育的影响下，幼儿能基本辨别混合色，颜色和它的名称能巩固地联系起来，细微地区别各种色调的明度和饱和度的能力也逐渐发展起来。可见，中班幼儿是幼儿辨色能力发展的关键期，对幼儿色彩感知能力的发展有关键作用。

2、幼儿色彩的运用情况。小班幼儿主要以自己的偏爱和兴趣来选择色彩，他们能辨认的红、黄、蓝、绿等基本色，也是他们最喜欢选用的颜色了，但绘画缺乏目的性，从不考虑用色的结果，满足于绘画过程色彩给予视觉上兴奋和快感。我们把这一时期称之为“花哨色彩”时期。

根据幼儿色彩感知规律和运用情况，我们提出了从“花哨色彩”时期向“体固有色彩”时期转变的中班，特别是中班前期，在幼儿美术活动中进行初步的色彩教学尝试，以丰富幼儿的色彩反应，转变幼儿概念化、程式化的色彩认识，培养幼儿色彩感知和运用能力，以发展幼儿的艺术思维。确定具体的培养目标是：

（1）继续培养幼儿对“花哨色彩”的兴趣，保留其稚嫩、天真的独特性。

(2) 幼儿能用色彩符号来表达自己的思想和情感。

(3) 培养幼儿对色彩的审美感受力、想象力和创造力。

在幼儿眼里，色彩并不是神秘的，它和其它许多事情一样的好学好玩，因而只要方法得当，幼儿是完全可掌握一些色彩运用的原理。中班幼儿色彩运用能力的培养具体内容和要求如下：

中班第一学期内容和要求：

1. 掌握主要绘画用具的性能和使用方法。掌握彩色铅笔的轻柔淡雅、蜡笔的色彩鲜艳、油画棒的浑厚生动、水彩笔的勾轮涂色等的不同绘画性能，并能根据画面表达的需要选用不同的绘画用具。

2、正确认识颜色和掌握调配颜色方法。能正确认识和叫出12种颜色名称：大红、深红、玫瑰红、桔黄、土黄、淡黄、深绿、淡绿、深蓝、淡蓝、咖啡色、黑色。掌握主要绘画用具调色方法：点彩法、重叠法。

3、色彩感觉的训练。能把11种颜色（不包括黑色）按冷色和暖色区分开来。体会色彩的冷暖给人的感觉和感情的联想。能选用和调配不同冷暖色彩来表现高兴、温暖、宁靖等情感反应。

中班第二期内容和要求：

1、色彩的色调训练。能欣赏和把握图画的主色调，掌握简单的红色调和绿色调给人的感受和具体运用。

2、色彩的深淡训练。掌握单色、彩色深淡组合画面，初步学会用深色、单色为背景，以衬托画面。

3、色彩的调和训练。能掌握用色彩的面积的大小和用黑色等勾线方法，使对比强烈的色彩稳定协调，把丰富的色彩统一在和谐的画面中。

培训演讲开场白篇五

尊敬的学习中心各位领导，各位老师，各位同学们：

大家好：

我是，是学习中心级工商管理学员。今天在这里我很高兴，因为这是在我离开校园年后再次以学生身份站在这里。可能有些同学说，这算什么，到这里来只是为了混个文平，为了加薪或者升职，虽然这些都很实际，但对我而言，这些都很遥远。93年学校毕业后，我就开始在社会上闯荡，干了很多工作，在很多单位上过班，有时候，一年换6，7次工作，那时候找工作目的很简单，只是为了生存，后来，为了工作环境好一点，收入高一点，参加中华会计学校财务培训，去一家大一点的私营企业工作，从一名记账会计做到分公司的总经理，这些都是学校带给我的好处。因为只有学习才能改变我自己。这几年在西安我参加了很多学习和培训，都很零散或者听得热血沸腾，但是回来后觉得有好像没有什么，所以我想，如果有机会不用去学校学习，而且能系统的学习一个学科，把我的实际工作进行理论提升，那多好啊！这是，在学员的介绍下，我对进行研究，我觉得就是我想去的地方，灵活的学习方式，严谨的学习要求，让课堂从学校转向网络。我可以根据自己需要进行选择性地学习。通过与老师开展互动，解决了我的疑难问题，让我进步更快。而且我也通过考试获得了市场营销师二级资格认证，今年也创办了自己的公司。

现在，我把网上学习当作了一种生活方式，再忙再累，每天都要抽点时间光顾，打开课件就好像见到老师一样，激励自己认真听讲，根据布置的作业学习课文，偶尔也进行自我检测，

以尽快提升自己。“”像一本磁力很强的教科书，吸引着我。

所以说：想学习上，绝对不会错！

谢谢！

培训演讲开场白篇六

各位领导，各位网友：

大家好！

我叫韦青卉，网名一指禅师、今天能够以一名合溪山区残疾人的身份来到这里发言，很荣幸参加这次座谈会，谢谢大家对我的信任和支持！

“解决一个残疾人的就业问题就是解决一个家庭的困难，维护一个残疾人的尊严就是维护一个家庭的尊严。”

近几年，残疾人的社会地位和社会保障都得到了一定程度的提高，但是农村残疾人劳动就业问题依然非常严峻、由于受残疾的影响和外界的障碍，残疾人在社会生活中处于弱势边缘的不利地位，正常作用的发挥也受到限制，特别是农村残疾人，依法推行按1.5%比例安置劳动就业以及开展职业技术培训，对边远山区的农村残疾人来说都是望尘莫及、。

残疾人劳动就业是解决残疾人问题的根本出路，也是残疾人及其亲属的迫切要求，丧失了劳动能力的农村残疾人很多就连最基本的生活保障都没有，有一定劳动能力又迫切需要有个适合自己干的残疾人又苦于找不到门路……很多企事业单位对残疾人有很大的歧视，基本不招聘残疾人、在我们大部分人都在享受着社会经济飞速发展带来的利益时，而我们的大部分残疾同胞根本就没有接受教育、培训、工作的机会，也没有参与社会生活和公众文化的机会。

社会对残疾人事业不够关心不够重视，有的时候不够人性化、远的不说，就那个天天在广场上卖报的坐轮椅的残疾人张力，如果能够经营一个书报亭的话，他就用不着天天自己吃力地滚动着轮椅在大街上奔波叫卖，坐在报亭里就能卖报纸了、可是南川的报亭都是健全人在经营，没有残疾人的一席之地。

还有最近几个月我在方竹论坛上认识的一个残疾网友张勇，他是一个严重的脑瘫患者，借住在半山景苑姐姐家里，靠含着一支筷子打字……他说：“我虽然就住在花山公园的脚脚，但我却没去过花山公园，不晓得公园是个啥子样子？”

合溪派出所撤销之后，大有片区派出所照身份证换户口本，合溪广福村有个瘫痪的残疾人，家人特意包了一辆车从山沟沟里把她拉到大有，拥挤不堪的派出所门外一片混乱，家人整整等了一天，寒冬腊月的大有，那个瘫痪的残疾人躺在地上，我好几次都以为她已经冻死了……就为了等那么咔嚓一秒钟啊！

现在就业形势严峻，就更别说残疾人，更何况残疾人受教育程度有限，适合残疾人的岗位并不多，希望政府能够多提供一些公益岗位，也盼望能唤起更多的企事业单位的社会责任感，为残疾人搭建就业“绿色通道”和平台，能够给残疾人一个最基本的生活保障和做人的尊严。

建议：

- 1、进一步贯彻执行《残疾人保障法》、《残疾人就业条例》，该《条例》明确规定了比例数字“用人单位安排残疾人就业的比例不得低于本单位在职职工总数的15%，然而现实的情况是，我们中绝大部分残疾人没能获得这样的就业机会。

- 2、认真落实“按比例安置残疾人就业”政策，将“按比例安置残疾人就业”纳入劳动保障部门监督范围；并定期对全区所有机关、团体、企事业单位和各类经济组织贯彻执行情况

进行检查。

3、加大对残疾人职业技能培训力度、开展适应劳动力市场需求的残疾人职业教育，全面提高残疾人文化素质和职业技能；因地制宜，因人而异的开办适合各类别残疾人需求的职业技能培训和实用技术培训，让广大城乡残疾人掌握更多的实用技术和生存技能。

4、加强“残疾人就业保障金”的征收和使用管理、“残疾人就业保障金”的征收要以“按比例安排残疾人就业”为目的、“残疾人就业保障金”统一由财政代扣、税务代收、收入进入同级财政、国库，专款专用用于残疾人事业。

5、民政、残联、社区居民委员会等机构，应该充分做好为残疾人就业搭好“桥梁”作用、由各级财政投资形成的非经营性、非盈利性岗位和社会集资开发的公益性岗位，针对为社区居民提供服务 and 方便而创办的社区就业实体等，应优先安排残疾人就业。

谢谢大家！

培训演讲开场白篇七

各位领导、职工、同志们：

你们好！

为期两个月的待岗培训马上就要结束了。作为待岗培训中的一员，两个月的待岗培训使我发生了天翻地覆的变化，方方面面均受益匪浅。自己无论在政治理论、思想素质、业务技能和学习实践等方面都有了很大的提高。从而也使我充分地认识到：双向选择是一种优化组合的手段，而待岗培训则是难得的自我学习完善的契机。抓住了、学好了我们将脱胎换骨。

有这样一句话说的好：“机会只留给有准备的人。”而公司这次组织的待岗培训活动正好给我们提供了充分学习的机会，目的是让我们同过学习不断提高工作能力，提升个人修养。为我们重新走上工作岗位打下坚实的基础。我们应珍惜这次难得的机会，及时查漏补缺，自我加压，全面提升自身各方面能力。只有这样，我们才能抓住机遇，更好的去是实现我们的人生价值。

两个月的培训使我充分认识到。学习不能安于现状，生活不能安于现状，工作更不能安于现状。不思进取，不求上进的念头将会不断地削弱我们学习、工作的意志，打乱我们追求梦想的步伐。现代社会日新月异，多元多变，公司发展更是乘着社会发展的东风一日千里。一旦我们的学习进步跟不上社会的发展步伐，跟不上公司的前进脚步，我们就有被社会、被公司淘汰的风险。所以我们要要有忧患意识，更要有学习加压的念头。并不断地为之付出努力。才能紧随时代的发展而进步。

同时，通过学习也使我深刻地认识到：团队凝聚力的重要性。加强团结，互帮互助是企业发展的良好支柱。企业的职工只有形成合力。凝聚在一起，才能发挥团队的力量。才能带动企业不断地进步和发展。培训期间，参与学习培训的人员相互帮助团结友爱的事迹，（这里你可以举一个培训期间团结友爱的事例，具体看你的意思）使我深受感动和鼓舞。团队精神是新时期的一种集体主义思想的升华，也是集体主义精神内容的扩展，我们日常工作的分工与合作离不开团队精神的支持，如果没有团队精神的支持，我们个人的努力就形不成合力，各项工作的开展也不会顺利。

总之，在以后的工作中，我们不但要有忘我的工作作风。还要有互帮互助的思想意识。更要有团结协作的精神。大到国家社会，小到集体个人，只有把集体利益、团队利益放于首位，并为之努力奋斗，才能保证公司的顺利发展和工作成绩的取得。为此，在未来的工作中，我也将铭记团队精神的重

要性，坚持与企业同呼吸，共发展；与职工心连心，齐进步。时刻保持昂扬向上的学习劲头，努力为企业发展献计献策，贡献应有的力量！

培训演讲开场白篇八

各位尊敬的领导，各位亲爱的老师，各位优秀的伙伴：

大家上午好！

很高兴今天能站在这里与大家一起分享，我想借助大家热烈的掌声感谢公司给了我一个这样的机会。

我来自xxxx，我的名字叫xxxx，是09—15期实战演练班的学员。在这之前我参加了职前辅导班，岗前培训班等课程的学习。在实战演练班期间我获得了“一马当先奖”“保费优胜奖”和“达标奖”等多项奖励。累计保费11587元，其中长险保单10年以上期交5件，意外险保单5件。

我是湖北人，其实我接触保险这个课题已经两年多了，最早接触的是中国平安，因为我的一个好朋友是在平安做的，我的家人的保险就是跟她买的，而且我朋友一直都在做我的工作，叫我去听课，但是我一直都没时间，因为那时候白天要上班，晚上要给朋友设计图纸。我在加入中国人寿之前在南城添迪制品厂工作，是一位建筑工程师，今年5月份合同到期，公司没有和我续约。就这样我想改行了，在这里，我要再次借助大家热烈的掌声感谢袁启锋经理，谢谢您！是他带我走进了中国人寿这个大家庭，并且精心的培育我成长。通过这段时间的学习，我明白了：这个行业就是我辛辛苦苦所寻觅的行业，中国人寿就是我想要加盟的公司。因为他可以让我不用再经常去找工作了，不用再担心做了今年明年不知道在哪儿上班，让我可以有更多的时间陪伴家人。在我加入中国人寿以后，有一个我以前的朋友又打电话给我，请我去广州黄埔去做工程主管，月薪5千。（月薪5千呀朋友们，有人想

去做吗？）我很自豪的回绝了他，这要是以前我可是求之不得的呀。但是现在不同了，因为我加入了中国人寿，我不用在明年的这个时候又背着行囊去找工作了，因为我知道，要找靠山就要找一棵大树，要改行就要选择一个热门的行业。

进入保险这个行业以后，我有了很多的体会，有烦恼，有郁闷，但是也有兴奋和快乐！在8月27日下午四点钟的时候，我接到了一个陌生电话，他问我，吴先生，你是做医疗保险的吗？我说，是的，我是中国人寿的业务代表，有什么可以帮到您的吗。那人很急切的说，是这样的，我上网查了一下，一般的保险都要买了过一段时间之后才生效，那我想问一下你，有没有一种保险，可以今天买了明天就生效的呢？我就告诉他说，那这样吧，我现在没有时间，晚上我再联系你吧。他说，那好，但是你要快点啊。

到了晚上七点钟，我去到了他家里，我见到了他母亲，我就明白了他是怎么找到我的。之前我做陌生拜访的时候给了他母亲一张名片，而她象看贼一样的审视我说，现在家里当家的不在，等他们回来了我和他们说，叫他们打电话给你，现在就不要罗嗦了。就这样很冷漠的拒绝了我。听他弟弟说，他哥已经住在广州中山医院，已经确诊了是心脏内膜言，过两天就要做手术了，手术费用要10万，现在为医药费着急了，听人家说保险能帮他解决，就这样开始想了解保险了，他上网查了很多资料，也打了很多电话，咨询过平安的合众的泰康人寿，但是没人理睬他，因为这根本是办不到的事情。他一家人都来自揭阳，他哥有三个小孩子，都在上学，大的上六年级，最小的才6岁。来东莞开了一个小士多店维持经营，现在压力很大。我就和他详细讲解了我们的保险产品，讲了意外险是投了马上生效的，但是保不了他哥现在，还讲解了我们的健康产品一康宁终身。他最后很感激的握住了我的手说：“吴先生，很感谢你的讲解，也很后悔以前没有去了解保险。我现在明白了健康保险是怎么回事了，我打了很多电话，只有你的服务是的，你亲自来了我家给我做咨询宣传。”我告诉他说，您说的对。我们中国人寿的服务是的，

所以人家说“要投就投中国人寿”。他又和我说，等忙过了这阵子我还会打电话给你，因为现在我哥哥的医药费要紧，到时候再为我和我的家人买一份保险。那是，现在是“人命关天”，我相信我还会接到这个客户的电话，下次听了他的电话就肯定是去签单的。

到了这时候，我真正明白了做保险是快乐的，想想客户焦急的心理，万般无奈的神态，我就觉得以前的烦恼和郁闷根本就算不了什么，正是有了太多这样的家庭需要我们去给他们讲解保险，给他们送去保障，正是为了让更多这样的人不再后悔，所以我们的工作才有了更多的意义。所以我对这份职业有了更深刻的认识和更多的感受。