# 推荐开场白升学宴主持词范本(9篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-09

*推荐开场白升学宴主持词范本一乙：亲爱的各位同学、各位朋友；合：晚上好！甲：在这莺歌燕舞、百鸟争鸣、姹紫嫣红、绚丽多姿的日子里，我们迎来了我校第x届校园音乐会。乙：在音乐会活动中，同学们高扬智慧的风帆，有思想的翱翔，有感情的抒发，有青春的旋律...*

**推荐开场白升学宴主持词范本一**

乙：亲爱的各位同学、各位朋友；

合：晚上好！

甲：在这莺歌燕舞、百鸟争鸣、姹紫嫣红、绚丽多姿的日子里，我们迎来了我校第x届校园音乐会。

乙：在音乐会活动中，同学们高扬智慧的风帆，有思想的翱翔，有感情的抒发，有青春的旋律，有技能的展示，有科学的探索，有毅力的体现，有诗意的飞扬……

合：这一切一切，充分展现了当代学子的青春活力，展现了当代青年精神风采。

甲：今天晚上，文艺会演的压轴戏——音乐会即将拉开帷幕。

乙：让我们以热烈的掌声预祝演出成功。

开场白大概就是这样，你可以稍作修改，或请老师和家长帮忙。

至于中间的串词，你就要提前找到节目单，根据每一首歌曲不同的含义，写下不同的串词。

例如：甲：有缘才能相聚，有心才会珍惜。只要我们人人心中有他人，我们的社会就会像一个大家庭。

乙：当别人快乐时好像是自己获得幸福一样，当别人受伤时我愿意敞开最真的怀抱；

甲：当别人生气时告诉他就算观念不同不必激动，当别人需要时我一定卷起袖子帮助他。

合：因为我们是一家人。

乙：请欣赏小组唱《相亲相爱》，由学校学生会表演。

（演唱过程。.。）

甲：一曲《相亲相爱》，把我们的感情拉得更近，把我们的友谊溶得更紧。

乙：我爱我们的学校，这是我们学知识、长智慧、增才干的地方。

甲：我爱我们的班级，这里有我们荣辱与共、亲如手足的同学。

合：我爱我们的班级，我们都是班级的小主人。

乙：请欣赏由×班等同学演唱的。

（演唱过程）

甲：轻松活泼的校园，永远是一道亮丽的风景线。

乙：飞扬的青春，散发着无穷活力；年轻的学子，充满着蓬勃的朝气。

乙：妈妈的眼睛是潺潺的溪流，我是一粒在河底的小石，假如泥沙将我掩埋，我愿从此沉没，沉没在妈妈温暖的心底。

甲：妈妈的眼睛是辽阔的天空，我是一只空飞的鸽子，无论狂风暴雨有多猛，我也无所畏惧，因为我始终在妈妈的视野里。

乙：妈妈的眼睛会说话，在悲伤时，她是慰籍；在沮丧时，她是希望；在软弱时，她是力量。

甲：下面请听独唱《我爱妈妈的眼睛》。有请×班×同学上台演唱。

等等等等。.。

结束语：

乙：音乐会的时间虽然短暂，但艺术的空间却是无限的。

合：让我们将参加音乐会的热情转化为学习的动力，用知识开启理想之门，用才干塑造艺术人生。

注意你一定不能拘束因为你时刻记着底下是你的同学不要做做如果你做做会给老师同学留下非常不好的印象要自信一点2个人主持会轻松一点不至于冷场微笑一定要有微笑啊！

**推荐开场白升学宴主持词范本二**

音乐起（开场白）

女：伴随着冬日的暖阳，满怀着喜悦的心情，20xx年新年如约而至

男：20xx年在成功和收获的喜悦中渐渐远去

女：新年的祝福与期待不期而至

男：在这一刻，我们已经感受到了春的气息

女：新年拉近了我们成长的距离，新年染红了我们快乐的生活

男：新年截取下了四季的片段，新年给了我们人生的遐想

女：今天，我们欢聚一堂、载歌载舞

男：今天，我们激情满怀、心潮澎湃

女：今天，我们送去我们的祝福

男：带着祝愿、带着嘱托，埋藏已久的期盼，化做今日相逢的喜悦

女：看，阳光灿烂，那是新年绚丽的色彩

男：听，金钟朗朗，这是新年动人的旋律

女：这一刻是温馨的，这一刻是充满激情的

男：各位领导，各位来宾

女：各位老师，各位家人

男：“放飞梦想”20xx年新年晚会（音乐起超越梦想）合：现在开始

（掌声）

女：今天来到晚会现场的来嘉宾有：吴校长、周校长

男：和平校区的家人们广源校区的家人

女：还有园林校区城子河校区滴道校区的家人们

男：欢迎你们的到来。

女：我是主持人xx

男：我是主持人xx

女：新的钟声

男：新的一年

女：新的祝福

男：新的期待

女：在这里我们祝大家新年快乐，一帆风顺

男：同时也通过你们，向你们的家人，向一直关怀、关注着学校的友人们，表示新年的问候祝他们新年快乐新的一年里祝所有的家人们——————好运连连，有请剑桥总部的家人们为我们带来的舞蹈——好运来

结束语

女：在缤纷的焰火和欢快的乐曲中，新的一年向我们走来。

男：我们将面临新的挑战和新的机遇。

女：新年的阳光洒在我们的身上

男：新年的春风将吹在我们的脸上

女：面对人生崭新的一页，激情与欢乐相逢，愿望与梦想齐飞。

女：面对纷繁的大千世界，机遇与挑战同在，胜利与眼泪共生。

男：让我们今天再一次种下成功与希望，再一次张开热烈的双臂等待着拥抱未来的成功与收获！

女：让我们携手并肩，凝聚智慧，和谐共生，用饱蘸智慧、胆略和激情之笔，书写人生的精彩！

男：所有的日子都来吧，让我编织你们

女：让我编织你们，用青春的金线，

男：让我编织你们，用燃烧的信念

女：编成绚丽的岁月

男：编成遐思的年华

女：所有的日子都去吧，生活中我快乐地向前

男：愿雨里有你的收获，

女：愿风中传你的捷报

男：阳光中我为你祝福，

女：月光下我为你祈祷

男：岁岁年年，年年岁岁

女：放飞梦想，欢度晚会

男：到此结束，家人们

合：再见

**推荐开场白升学宴主持词范本三**

一、开场

开场前主持人提醒来宾对号入座，开场表演小提琴——天空之城，后主持人出场

a:先生们女士们

b:ladies and gentleman

a&b:大家晚上好!

a:天气渐凉，你的心是否还缺少温暖

b:秋风阵阵，你是否也在期待一个温暖的拥抱

a:万物凋零，你是否因此而感觉孤独

b:落叶飘飘，你是否因此而感觉寂寞

a&b:来这里吧，爱就大声说!给这寂寥的秋天添一束爱的火花吧

a:你是不是想认识更多的异性朋友结束你的单身生活?

b:你是不是会有这样圈子太小，异性太少的苦恼?

a:眼瞅着青春鸟儿飞走了，单边的翅膀依然没有找到依靠，可怜我们无处安放的青春啊!b:早就不指望什么电梯情缘或者偶尔美丽的擦身而过，但还是期待梦中的那个ta早点来报道a:不用多说，孤独的滋味我们早已温习千遍万遍，今夜丢掉繁忙的我们，聚在这里b:只为孤独的宣泄，只为高傲的呐喊，只为尽情的狂欢

a：让我们忘记孤单的不快和痛苦

b：一起将疯狂进行到底

a：本次活动主要由佳缘婚姻介绍工作室主办，简阳市云品休闲餐厅承办(介绍主办方?)下面掌声有请本次活动的主办方给我们说两句

b:缘分让你我相遇，爱情让我们牵手，现在到了我们活动的第一环节，现场所有的白富美高富帅们都按照进门时抽取的号码坐好了，和你抽到同一个号码也就是现在坐你对面的异性就是上天给你安排的有缘人，接下来你可以和你的有缘人一起边聊天边享用美食，在我们的自助餐区还为大家准备小吃和水果，希望大家能在这个环节中，能和你的有缘人，结下美好的相遇之缘。(美妙音乐，来宾自由用餐)

a:不知道在刚才遇见这个环节，大家是否已经对彼此的有缘人有了初步了解，接下来就是大家非常期待的一个环节，就是在对面的广场上进行游戏互动，希望大家在这个游戏互动中可以亮出真我敞开心扉，相信大家一定会在游戏互动中收获友谊遇见真爱

二、用餐

三、(休息15--20分钟，布置会场)

三、主持人讲话，活动开始

四、独舞《少女时代》

四、游戏活动(准备游戏背景音乐)

(休息15分钟，稍后进行游戏活动，工作人员拆桌子)

a:(主持a游戏一，主持b配合热场)

b:(主持b游戏一，主持a配合热场)

【游戏】

1.我爱你vs不要脸

听上去有些“暧昧”，实际上是个练反应的好游戏。

规则：众人围坐成一圈，规定只能对自己左边的人说“我爱你”，对右边的人说“不要脸”。两人之间只能连续对话3次。一旦有人说错，即受罚。

亮点：当游戏达到一定速度时，反应跟不上的人，往往会出现“我不要脸”或“不我爱你”之类的经典“自白”。

2.偷天陷阱

记得电影偷天陷阱中辛康纳利训练泽塔琼斯过红外线的情景吗?

这个游戏有些类似，先制作道具找一些红绳(玻璃绳就行)，中间穿上纸杯，来形容铃铛，还要准备眼罩根据参加人数，再准备背景音乐disco。然后请几个助手在舞台上拉着绳子，让参赛者先睁着眼睛练习一下，跟他们说这是一个非常有挑战性的游戏，要考验他们的灵巧度和记忆力，练习几次后，蒙上他们的眼睛，音乐响起，让他们走，这时候高潮是，主持人让所有的助手把绳子拿开，你就会看到很精彩的表演了，注意旁边的人还可以故意误导一下，说低头，抬脚等等。

3.箩卜蹲

将参与者分成四堆以上，每堆人手牵着手围成一圈，给每堆人以颜色或数字命名，任意指定一堆萝卜开始统一下蹲，同时还要念词，再指定别的萝卜堆做同样动作，目标要一致，依此类推但不能马上回指。

以一实例加以说明。有红、白、黄、紫四堆萝卜，白萝卜先蹲，蹲的时候念“白萝卜蹲，白萝卜蹲，白萝卜蹲完红萝卜蹲。”念完后所有白萝卜手指一致指向红萝卜堆。红萝卜们马上要开始蹲且口中一样要念念有词，之后他们可以再指定下一个但不能是白萝卜。

4.抢椅子

台上置10张椅子，邀请11个人上来，放disco音乐，四个人伴着音乐围着椅子转，当音乐骤停时抢坐椅子，未坐到者淘汰;减一椅子，三个人续前动作，当音乐骤停时抢坐两张椅子，未坐到者淘汰;最后两人抢坐一张椅子，坐到者为胜。

5.认识他吗

自我介绍的一种方式，第一个人报出自己的名字，第二个人说xx旁边的自己的名字，第三个人说xx旁边的xx旁边的自己，从第一个人开始依次说一直到自己，如此转一圈回到第一个人，第一个人再重复一遍全部的人，结束。还可以在名字之前加上一个形容词，一项特征，增加难度和印象。

五、现场告白(爱要说出来---告白送礼物(金多福珠宝提供的礼品券)

六、舞会

七、活动结束

a:我们为爱而痴，我们为爱而狂，不论是痴还是狂，我们都勇敢的接受

b:欢乐的爱，是那样欢乐，哪怕往往少了点思索，痛苦的爱，是那么的痛苦，却常常多了些收货，爱情永远是人类生命旋律的主题曲

a:我们今天的云品杯首届简阳双十一光棍节脱单派对活动到此就结束了，希望这个难忘的夜能给大家留下美好的回忆。

b:最后提醒大家，不管今天你有没有相识到你的有缘人，以后都可以通过我们的云品休闲餐厅以及佳缘婚介工作室来寻找真爱，接下来请大家凭借号领取纪念品。

a&b:感谢大家的`参加，感谢大家的热情，祝天下有缘人早日相识，祝天下有情人终成眷属，再见

**推荐开场白升学宴主持词范本四**

甲：敬爱的老师们!

乙：亲爱的同学们!

齐：大家好!

甲：绚烂的朝霞铺满了广袤的大地，光芒万丈。

乙：肥沃的原野翻滚着金色的麦浪，孕育希望。

丙：六一的明星中学，草长莺飞，生机盎然。

丁：伴着鲜花的芬芳，披着节日的盛装，我们昂首向阳。

甲：当鲜红的太阳跃上地平线，我们又迎来了朝气蓬勃的一天、

乙：迎来了这充满童真、童趣、充满欢笑的.节日——六一儿童节!

小学六一儿童节主题开场白4

合：这是全世界儿童共同的节日，是我们盼望已久的节日。

女：在深深浅浅的梦里，六一是柔和的，她伴随着槐花的香味悄然而至。

男：在愈久愈浓的记忆中，六一是甜美的，他在我们热切的期盼中，欣然赴约……

女：今天，我们在此欢聚一堂，掩饰不住心中的喜悦，登台演出，展示自己的才华，庆祝自己的节日。

合：让我们衷心的祝愿演出成功

**推荐开场白升学宴主持词范本五**

保险销售话术开场白

在确定销售计划之前，应先进行市场调查，以免做出不切实际的预测。以下是小编为大家整理的保险销售话术开场白相关内容，希望对读者有所帮助。

保险销售开场白和被客户拒绝后的应对话术

保险销售电话约访客户表明自己及公司进行接触

准客户：喂你好，哪位?

代理人：你好，请问是xx先生吗?

准客户：我是，你哪位?

代理人：我是xx人寿保险公司的刘小海，你的朋友李

大为先生介绍我打这个电话的，我只占用你几分钟的时间，你方便吗?(聆听准客户回答)

准客户：你有什么事吗?

表明目的、引发兴趣利用

准客户：你有什么事吗?

表明目的、引发兴趣利用

代理人：张先生，这点我当然理解。正是因为你很忙，所以我才特地打电话来和你预约，以免浪费你的时间。请问礼拜二下午你比较方便呢，还是礼拜四下午比较方便?我们约个时间谈谈。

准客户;对不起，我真的没有兴趣。

代理人：张先生，我了解你心里的想法。事实上要你对一个不了解的东西产生兴趣，的确是蛮难的。不过经过我的说明之后，你就可以自己来判断这套“家庭财务和保障规划” 是不是对你有帮助，如果你听了之后还是没兴趣，也不要紧，至少我们可以交个朋友，这个对大家也没什么损失。所以我们礼拜二或者礼拜四见个面，只你用30分钟时间。

准客户：那你把资料寄给我吧，我看好后觉得有需要再打电话给你。

代理人：张先生，我当然可以这样做，但是我们的“家庭财务和保障规划” 是非常个性化的，如果我来亲自跟你解说一下会比较清楚，只需要30分钟，这样也可以节省你的时间。你看我们礼拜二或礼拜四，我们见面聊一聊，我真的很希望能有机会为你服务。

准客户：让我想想……那就礼拜四下班之后吧。

确认见面时间代理人：那好，我们礼拜四一起碰个面，请问你几点种下班?

地点准客户：5点钟。

代理人：好的，那我们礼拜四下班后5点钟，约在你公司好吗?

准客户：可以。

代理人：好的，请问你的公司详细地址是……?

准客户：香港西路裕源大厦67号11楼

代理人：谢谢你!

代理人：那么张先生，我会在见面之前打电话再和你确认一下，我能记一下你的手机号码好吗?

准客户：我的手机号码是…………

代理人：张先生，那么我会在礼拜四下午5点准时到你公司，我们见面之后再详谈，谢谢你，再见。

准客户：再见。

二、接触

接触代理人：张经理，你好(握手)我是xx人寿的刘小海，这是我的名片(双手递上)

准客户：你好。到我办公室谈吧。

代理人：张先生，很高兴能有这样的机会和你见面，我看到你们公司办公环境非常舒适，员工们看上去也很精神，说明你们公司非常有实力，效益也一定很不错吧。

准客户：还好啦!

代理人：听大为说你们是大学的同学，是吗?

准客户：是啊，我们还是住一个寝室的呢。

代理人：真的，那应该很熟悉了!而且听大为说你也跟他一样是财务经理，是吗?

准客户：是啊，这个李大为，把我的底细都透露出去了!

说明代理人：李大为先生非常信任我，我们也很熟悉。就象我在电话里跟你讲过的，我有机会和李大为先生讨论他的家庭财务和保障需求的问题，不论是观念方面还是针对他家庭的实际情况分析方面，他都觉得很有帮助，所以才推荐我来拜访他所关心的朋友，看看是否也有需求。

今天我会先简单介绍一下我们公司xx人寿的情况，然后我会跟你一起做一下你家庭的财务和保障分析，整个过程不会超过40分钟的时间。

如果你觉得我们所讨论的内容对你和你的家人有所帮助，并需要我们协助你做好财务规划，我们很乐意能为你做出专业的建议：

假设你觉得目前没有需要，我们同时希望你能像大为一

样，介绍一些朋友让我认识，看看他们是否需要我们的服务。你觉得这样可以吗?

准客户：可以。

介绍公司代理人：张先生，不晓得你之前有没有听说过我们xx人寿保险公司?

准客户：xx?我不是很了解。

代理人：xx人寿成立于1996年8月，总部设在北京。目前，xx人寿拥有20家股东，其中中资股东包括中国对外贸易运输(集团)总公司、中国嘉德国际拍卖有限公司、等国内大中型企业。外资股东包括瑞士丰泰人寿保险公司、新政泰达投资有限公司和如本软库银行集团等著名国际金融企业。20xx年公司投资回报率高大7.8%，远远高于行业平均5.2%的水平，同时，我们xx人寿坚持“xx保险理赔不难” 的服务理念，传承xx丰富专业的理财经验以及先进的运营模式，强强连手，打造最值得信赖的寿险公司。它一定能更好的为象你这样的优质客户提供专业的服务。

代理人：张经理，你还有没有其他想多了解一点的地

方?(注视准客户，等待响应，根据准客户的提问情况做出相应的解答)

准客户：不错，你们公司实力蛮强的。

介绍自己代理人：张经理，至于我个人的情况是这样的(这里自己事先可以设计一份介绍自己的学历、专长、受过的专业训练等话术，来让客户进一步了解你本人。认可并接受你：我是上海大学毕业的，两年前参加工作，我的专业是国际贸易。

准客户：那你为什么会选择做保险呢?

代理人：因为我觉得xx人寿这家公司非常专业，提供专业的培训。同时随着社会的发展，越来越多的人需要专业的理财及保险服务。而保险也真的可以为每个家庭提供最及时、最需要的帮助。接下来我们来谈谈如何针对你家庭的实际情况，为你提供专业的服务。

唤醒需求与发现需求

代理人：张先生，你对保险有些了解吗?

准客户：应该说，不太了解。

代理人：张先生，你忌讳谈论风险吗?

准客户：可以谈啊，我知道一个人一生中难免会有风险，只是大小而已。

说明家庭财务及保障分析表

代理人：张先生，我们不敢说人人需要保险，但正像你所说的，每个人都会面临一定的风险，而我们就是通过专业的分析，让客户和我们一起讨论他的财务和保障需求。

其实我们大多数人在做家庭财务与保障需求分析时，基本上分为三个方面：

家庭保障需求。就是说万一哪一天我们永远的离开这个世界，我们家人的生活费用、孩子的教育费用等是否已经准备妥当?

养老保险需要。我们是否为自己的老年生活开始准备足

够的养老基金，我们是否有能力让我们的老年生活无忧无虑?有依据话说：你退休前挣了多少钱并不重要，重要的是你退休时存了多少钱。

意外、疾病保障需要。没有人敢保证自己一生平安无恙，如果不幸有病或是发生意外，我们就会出现财务问题，如果罹患重大疾病，整个家庭的财务状况就会遭受到严重打击。所以，为自己规划合适的财务计划，是有效的解决之道。

准客户;你说的有道理。

代理人：是的，我们xx人寿有一套科学合理的家庭财务与保障分析表，透过我们的分析，我们可以清楚的了解各自的需要，并借助我们的专业知识和能力，为客户规划出合理的理财建议和方案。

准客户：不错。

代理人：张先生，让我们一起来看看这份分析表，好吗?

准客户：分析表?

代理人：是的，我们的分析表是针对客户的三个方面的需求设计的。

填写基本资料代理人：张先生，你是什么时候参加工作的……

准客户;……

代理人：(一边看表一边说)你太太比你小2岁，她是做什么的?

准客户：她是医生。

代理人：你的孩子叫“张小杰”

准客户：是的今年2岁

……(填写完个人资料)

唤醒需求与发现需求用问问题的方式

代理人：张先生，我们的分析表就是根据客户的三个方

面的需要设计的。也就是家庭保障需要、退休需要以及意外、医疗需要。就你目前的情况，你最注重的是哪个方面?

准客户：应该是家庭保障吧。

代理人：为什么你最关心的是家庭保障?

准客户：因为我房子有按揭，孩子还小，我当然最关心的是这个.触动不安代理人：你的意思是房子有按揭，孩子还小，如果没有什么变故的话，我们相信你有能力照顾。

保险销售话术开场白：成交技巧

一、询问法

通常在这种情况下，顾客对产品感兴趣，但可能是还没有弄清楚你的介绍(如：某一细节)，或者有难言之隐(如：没有钱、没有决策权)不敢决策，再就是挺脱之词。所以要利用询问法将原因弄清楚，再对症下药，药到病除。如：先

生，我刚才到底是哪里没有解释清楚，所以您说您要考虑一下?

二、假设法

假设马上成交，顾客可以得到什么好处(或快乐)，如果不马上成交，有可能会失去一些到手的利益(将痛苦)，利用人的虚伪性迅速促成交易。如：某某先生，一定是对我们的产品确是很感兴趣。假设您现在购买，可以获得××(外加礼品)。我们一个月才来一次(或才有一次促销活动)，现在有许多人都想购买这种产品。

三、直接法

通过判断顾客的情况，直截了当地向顾客提出疑问，尤其是对男士购买者存在钱的问题时，直接法可以激将他、迫使他付帐。如：××先生，说真的，会不会是钱的问题呢?或您是在推脱吧，想要躲开我吧?

四、拆散法

将产品的几个组成部件拆开来，一部分一部分来解说，每一部分都不贵，合起来就更加便宜了。

五、平均法

将产品价格分摊到每月、每周、每天，尤其对一些高档服装销售最有效。买一般服装只能穿多少天，而买名牌可以穿多少天，平均到每一天的比较，买贵的名牌显然划算。如：这个产品你可以用多少年呢?按××年计算，××月××星期，实际每天的投资是多少，你每花××钱，就可获得这个产品，值!

**推荐开场白升学宴主持词范本六**

销售开场白

方式一：你好，请问您是\*\*经理吗（或\*\*先生、小姐）

方式二：你好，请问您这里是xxx旅行社、商务中心。。。

介绍阶段：

方式一：我是深圳易凯商务的销售经理xxx，我们了解贵司在当地市场是有实力的xxx，想请

问您是负责港澳订房及自由行业务的吗。

方式二：我是深圳易凯商务的销售经理xxx，很冒昧跟你联系，我公司主要经营港澳订房及自由

行产品，请问贵公司有没有开展这方面的业务，是由那位在负责呢？

了解阶段：

我公司成立于20\_年，主要经营港澳酒店预订及自由行套餐业务，每个月的订房量达到

一万间左右，我公司在香港多家酒店都有自己的包房，在接待方面具有较强的优势。我们与香港各大景区都有着紧密的合作，象迪士尼乐园，我们长期都有好莱坞酒店的包房，而且在迪士尼门票销售数量也是排在前列的。每个月公司都会根据市场需要设计适合的自由行产品套餐。如果贵公司有需要，我们也可以针对您的需求设计个性化的产品。

结束语：

很感谢您在百忙中抽出时间，我想大家的工作都比较忙，先不打搅你太多时间，你的qq或msn是多少？我可以把相关产品资料发给你，了解一下之后，我们再进一步沟通！谢谢您！

**推荐开场白升学宴主持词范本七**

尊敬的老师，各位同学：

大家好，很荣幸今天来主持这场辩论赛，在正式比赛之前呢，我首先想和大家探讨一个最近热门的字，什么?钱?no，。钱一直是个热门的字，不过那是爸妈的事。 这个字是微，你别看小小的微字，它可火了，什么微博，微小说，最牛的是微电影，一个故事拍成电影，几分钟就能搞定，会让你回味无穷，兴许还能赚足在坐的很多泪水呢，可见邪微在我们生活中是多么厉害，好了，言归正传，作为一名小学生，我们正处在人生中最微小的阶段，既然和微字沾上边，毋庸置疑，肯定是很牛的阶段了，因为这个阶段是我们的基础阶段，是我们兴趣，爱好，性格形成的阶段，所以这个阶段有个词对我们非常重要，什么?金钱?no，。那还是咱们爸妈的事。这个词是知识，对，只有知识是我们成长的养分，我们遨游未来的资本，所以如何获取知识成了我们小学生的头等大事，有的会说通过书本，向老师请教获取，有的会说通过电脑从互联网获得，这个话题呢?也正是我们今天这场辩论赛的主题，到底小学生该不该上网，大家掌声欢迎。

大学生辩论赛开场白范文5

在当今，这个科技时代飞速发展的世界!科技已离不开我们的生活，比如手机，mp3....等等都是科技的成果，人们智慧的结晶，然而它的存在，方便了我们但是也影响了我们!因为它就如果一把双刃剑一般!有好的一面当然相应也有不好的一面!今天我们讨论的话题就是小学生上网好不好?

双方相互介绍辩论选手1.2.3.4辩

开始，请双方阐述自己的观点

然后是提问，正(支持好的一方)提问反(支持反的一方)既“好”于“不好”，或者反提问正(各辩手相互对应)，接下来是自由提问，自由回答!

双方总结自己的观点

最后邀请评委打分由老师担任评委

**推荐开场白升学宴主持词范本八**

1、谈一谈各自的性格。

知道双方的性格很关键，为以后的交往做打算（如果你对你相亲的他/她感兴趣的话）而且相亲都是奔着结婚的目地去的，找一个性格合得来的才是关键。

2、问他/她有什么兴趣爱好：

兴趣爱好可以聊很多，知道了他/她的兴趣爱好之后，你自己也可以掂量他/她是一个怎么样的人，当然了，如果你和他/她趣味相投那就更好咯~

3、讨论一些热门的电视节目：

拿电视节目做开场白很容易，也不会尴尬。毕竟现在的小年轻对综艺节目还是很喜欢的，唱歌的、选秀的、相亲的都可以拿来说，先把聊天的气氛搞热起来，相亲进行下去就会比较容易了。

4、工作的情况。

可以讨论工作，知道他/她是干什么的就行，不要问级别，也不要问收入，如果双方感觉好，这些问题大可留着以后再问，知道工作至少有个底，你知道了他/她的工作，他/她的收入有多少你也猜得出来了。

5、喜欢怎样的约会。

如果双方感觉好的话，也互换了手机，聊天也很融洽，就可以提前在约会结束的时候约他/她下一次出来玩，问下他/她喜欢去哪里，让他/她感觉到你的体贴、细心与周到。

6、介绍一下自己：

寒暄玩，打开话题之后，我们可以更详细的介绍自己，除了前面说的交代了工作和爱好之外，还可以说一下平时自己的性格，自己的感情史等等。都可以哦。

7、问一下你最想了解的东西：

介绍完了自己，我们还可以问一下对方我们最想要知道的，比如不能容忍的缺点啊，对未来的展望啊都是可以的，不要太有压力的，放松一些，就当是和久未谋面的朋友聊天。

**推荐开场白升学宴主持词范本九**

我知道怎样设计一个晚会，一场演讲，一次活动的开场白，但为什么，当我从你身边经过时，却不知道该说些什么，或许，我没有必要说任何一句话了，是吗？我曾经最要好的你。

有时候，妈妈问我，为什么你一直都不打电话来了？我支支吾吾的应付着，说因为没有什么重要的是啊。其实妈妈不知道，我和你的友谊，早在两年前，就已经覆灭了。或许，她已经知道了，只是和我一样，不说。

当冷漠刚刚开始的时候，我真的是觉得无法接受，无法适应。但经过了两年的时间，一切的回忆也都沉淀下来。我终于可以假装我不认识你，你不认识我，形同陌路。

分开了，也算是一种解脱，只不过随之而来的，还有一丝的伤痛。回想起曾经的美好记忆，泪水又渐渐涌入我的眼眶，回忆太过美好，却又走得太早，我抓不到，但学不会放手。你帮我写的假期作业我依旧留着，你送我的福娃挂链我依旧珍藏，只是你与我的友谊，我已无法保留，只能眼睁睁地看着你将它带走，带出我的世界。

现在，一切都安静了……

当我们下次相遇时，我该有开场白吗？我的开场白是什么呢？我依旧不知道答案。

或许，只是一句简单的“嗨”；

或许，只是一个浅浅的微笑；

或许，只是一次短暂的对视。

或许，以上这些，都终究无法成为现实。你和我，还是悄悄地从身边走过，谁都没有斜视，亦或是回头。

“终于能够坦白说着，我现在不寂寞，是全新的一次，没留着遗憾的，简单结束了陌生……”蔡依林的《开场白》现在听起来，感觉依旧亲切，尽管是两年前的歌。

开场白，对于我们来说，或许已经没有必要了，所以，我只想从心底问候你一句：你最近还好吗？

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！