# 礼仪与口才训练报告范文39篇

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-04-29

*礼仪与口才训练报告范文 第一篇>时间：XX年5月23--27日>地点：4408教室>实习内容及过程：本次实习共三项内容：1、成本的归集与分配2、各种成本（品种法、分批法、分步法）的计算方法3、编制成本报表，进行成本分析一、生产成本的归集与分...*

**礼仪与口才训练报告范文 第一篇**

>时间：XX年5月23--27日

>地点：4408教室

>实习内容及过程：本次实习共三项内容：

1、成本的归集与分配

2、各种成本（品种法、分批法、分步法）的计算方法

3、编制成本报表，进行成本分析

一、生产成本的归集与分配是本次实习的重头戏，是中心环节。成本归集与分配过程实际上就是成本计算过程。在本次实习中，我们按照成本核算的基本程序，先后对材料费用、职工薪酬、其他费用、辅助生产费用、制造费用、废品损失、完工产品和在产品等七个板块进行了练习。

1、材料费用方面，用于生产产品的原材料及主要材料，通常是按照产品分别领用的，可根据领料凭证直接计入各种产品成本的“直接成本”项目，但有时一批材料为几种产品共同使用，，应根据一定的分配方法分配计入各产品成本。如表1-4铸造车间对煤进行的分配和表1-5组装车对304进行的分配。

2、人工费用方面，分配工资和福利费应划清计入产品成本与期间费用和不计入成本和期间费用的工资和福利费的界限，应按成本项目进行归集，生产工人的计入生产成本，车间管理人员的计入制造费用，厂部管理部门的计入管理费用等，若生产多种产品，应按一定的方法进行分配后分别计入各成本项目。如表2-14中，按生产工时将工资分配到不同的产品中。

3、辅助生产费用，是为企业的基本生产服务而发生的费用，最终要分摊到各受益单位在本次实习中，主要运用交互分配法对供气车间和机修车间发生的生产费用进行分配，交互分配法分配辅助生产费用要分两次进行：

（1）、交互分配：以（总费用/总劳务量）作为分配率在辅助生产车间内部进行分配。

（2）、对外分配：以[（总费用+转入-转出）/对外劳务量]作为分配率在辅助车间以外的各受益单位之间进行分配。

4、制造费用的分配，将在生产环节发生的制造费用按一定的方法（工时比例、定额材料比例、直接材料比例等）分配计入各有关产品的基本生产成本项目中。

5、废品损失计算，这是一种非常规的，存在于特殊的企业中的会计核算工作，在核算时，将不可修复废品的生产成本和可修复废品发生的费用计入“废品损失”账户的借方，将受到的赔款和废品残值计入“废品损失”账户的贷方，然后结转出净损失。

7、完工产品和在产品成本的计算时成本核算的最后一项内容，企业应根据月末在产品数量的多少、各月数量变化大小、各项费用变化大小和定额管理的基础的好坏，选择使当地分配方法。在本次实习中，我们采用的时约当产量法，将在产品折合成产成品数量后，按比例分配，计算出在产品和完工产品的成本。

二、各种产品成本计算方法的运用时第二项内容，企业应根据自身的生产特点，生产组织经营类型和成本管理要求具体确定计算方法。，其中品种法时最基本的方法，其核算程序与上述所列成本费用归集分配的程序基本相同；而分批法按批别作为计算对象，时一种订单生产，成本计算期与核算报告期不一致，一般不考虑在产品和完工产品的分配问题；分步法是以生产步骤作为计算对象，适用于大量大批生产。

**礼仪与口才训练报告范文 第二篇**

在这次的培训上，确确实实学到了很多扎实的东西，以前对于礼仪的概念是非常模糊的，感觉无非就是懂礼貌而已，经过这次李老师的课可以说绘声绘色加之手舞足蹈的讲解，颇有种豁然开朗的感觉，不曾想过原来礼仪会有那么多的讲究，不过想来也是，中国本来就是一个礼仪大国，发展至今，礼仪已经蕴涵了中国数千年的文化积淀，可算是中国的一种传统文化了，要想真正学精用精，还是得靠实践啊。不经老师的讲解，还真不知道商务礼仪在工作中那么重要，而且不止工作时实用平时在生活中也同样重要。

轻松灵活的掌握商务礼仪能在工作中做到如鱼得水，不会由于自己的失礼影响到正常的工作，还可以作为人际沟通的一个工具。说是礼仪，其实也可以说是教我们如何与人相处，从一个人的举止习惯怎样看出是怎么一个人，这绝对是一门学问，有些人还真是能够一针见血的看出，我想罗老师应该就是这种，不说绝对，也应该是八九不离十。看来我真是应该好好多多练习,对于说话方面的技巧，也归为礼仪，我完全赞同，不只是在工作上，在生活中，这也是值得学习的，平时的时候也知道自己和别人说话时要感同身受，老师所说遇到事情应先从对方角度出发告诉对方这样一来对方会有什么好处，只是总是不注意得到的效果也就可想而知了。在说话艺术上学会怎样去赞美别人，就象礼仪本质是我心存善意在合适的时候把他用合适的方式转达给对方，多数的时候对方都会转送回来，这样一来我们就形成了良性循环。虽然只学了些皮毛，但我相信只要是出于真诚的赞美，有诚意，一定可以获得预期的效果。

在课中罗老师从我们的发型、衣着、装容、配饰到商务仪态礼仪站姿、坐姿、眼神礼仪、微笑礼仪、手势礼仪致意礼仪握手礼仪名片礼仪、介绍礼仪，相互介绍。尊者居后原则，先将年轻者介绍给年长者；将地位低者介绍给地位高者；将客人介绍给主人；将公司同事介绍给客户，将自己公司的同事介绍给别家公司同行；将非官方人事介绍给官方人士；将资历浅的介绍给资历深的；将男士介绍给女士。介绍时动作：手心向上，介绍时一般应站立，特殊情况下年长者和女士可除外，在宴会或会谈桌上可以不起立，微笑点头示意即可。此外还有交谈礼仪、座次礼仪、电梯礼仪、行进中礼仪。

上完这门课，就觉得自己突然有了信心一样，由于我觉得我找到了能够提升自己的方法，我要学会主动积极的做事情，我有选择自己成为一个什么样的人的权利，我觉得这些都要从老师所讲的建立一种习惯开始做，把觉得对自己有用的习惯慢慢发展下去，真正融入我的生活中，变成像吃饭睡觉似的一样，成为我生活中的一部分。

**礼仪与口才训练报告范文 第三篇**

1、学习社交礼仪是适应对外开放的需要

对外开放的`国策打破了长期封闭的环境，要从狭小封闭的环境中走出来，除了应具备一些必备的专业技能外，还必须了解如何与人相处的法则和规范。

这些规范就是社交礼仪。

礼仪的学习能够帮助你顺利地走向社会，走向世界，能够更好地树立起自身的形象，在与人交往中给人留下彬彬有礼、温文尔雅的美好印象。

2、学习社交礼仪是适应现代信息社会的需要

现代信息社会飞速发展的传播沟通技术和手段日益改变着人们传统的交往观念和交往行为。

尤其是人们交往的范围已逐步从人际沟通扩展为大范围的公众沟通，从面对面的近距离沟通发展到了不见面的远程沟通，

从慢节奏、低频率的沟通变为快节奏、高频率的沟通。

这种现代信息社会的人际沟通的变化给人类社交礼仪的内容和方式均提出了更高的要求。

如何在这种沟通的条件下，实现有礼有节的交往，去实现创造“人和”的境界，这是学习社交礼仪的另一意义。

3、学习社交礼仪是适应市场经济发展的需要

市场经济的发展带来了大范围的分工协作关系和商品流通关系，促进了人与人之间、组织与组织之间、地域与地域之间的相互依赖和相互合作，

同时更带来了激烈的市场竞争，“皇帝女儿不愁嫁”、“酒香不怕巷子深”的局面已一去不复返。

这对于一个企业或服务行业而言，就更需要积极地适应这种由“卖方市场”向“买方市场”的转变，而这种转变总是需要具体的人去实施、操作的。

这些实践者如不懂得现代的社交礼仪，那么就很难在市场上站稳脚跟。

在市场经济的氛围下，人们不仅为自己也为组织均应更多地了解学习社交礼仪的知识，帮助自己顺利走向市场、立足市场。

4、学习社交礼仪是争做现代文明人的需要

我们生活在社会主义大家庭中，我们国家提倡每个公民均应争做“四有”新人，要争做“四有”新人，那么学会必要的社交礼仪知识也是其中的一个方面。

我们经常会对擦肩而过的一位先生或女士行注目礼，这是因为他们高雅的气质或潇洒的风度深深吸引了我们。

那么如何在与人交往中，给人留下好印象呢？起码的一点就是多学一点社交礼仪，它可以免除你交际场上的胆怯与害羞，它可以指点交际场中的迷津，

它可以给你平添更多的信心和勇气，使自己知礼懂礼，做一个有教养的、有礼貌的、受欢迎的现代人。

**礼仪与口才训练报告范文 第四篇**

1、口才训练方法之自我录音摄像。

一般家庭都配有摄像机，可以先把模仿对象的声像资料录下来，同时把自己的声音和演讲过程拍摄下来，

这样反复观摩对比，逐步训练，你的口才自然进步神速。

对着自己的讲话影像，找差距并针对性地克服，效果会非常好。

同时也可以找有经验的老师进行指教，通过这样的方法，你的口才很快会上一个台阶。

2、口才训练方法之速读法。

这里的“读”指的是朗读，是用嘴去读，而不是用眼去看，顾名思义，“速读”也就是快速的朗读，

这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。

3、口才训练方法之当众讲话或演讲训练。

每星期或每月，都要自己整理一篇演讲稿，内容可针对身边的事或热点新闻。

注意演讲稿的格式和写法，要在反复整理和推敲的的基础上，进行演讲稿的修改。

在经过多次的练习之后，找一些听众来听你的演讲，演讲的环境尽可能严肃庄重一些，以达到一定的效果。

需要注意的是，这样的训练一定要讲究质量，切不可追求数量。

4、口才训练方法之多与人交流。

口才是一种人与人之间的交流，在自我练习口才的同时，还要有意识地与人多进行交流。

交流的目的有三点：首先，和不同层次和不同性格的人进行交谈，本身就是一种口才训练；

其次，交流还可以更新自己的知识，提高自己的判断力；最重要的是，真正善谈者是善听者。

善听者即使一言不发，有时也是最好的谈论者，这一点大家要注意。

5、口才训练方法之朗读与绕口令训练。

随便拿出报刊、杂志进行朗读训练，要求：最大声，最清晰，最快速地进行朗读。

准备一些绕口令进行练习，每天练习10分钟的绕口令。

最后，对着听众朗读，自己的家人和朋友都可以。

同时征求听众的意见和评价。

**礼仪与口才训练报告范文 第五篇**

老师，大家都说您培养着祖国的栋梁;我却要说，您就是祖国的栋梁。正是您，支撑起我们一代人的脊梁!您像一支红烛，为后辈献出了所有的热和光!您的品格和精神，可以用两个字就是——燃烧!不停的燃烧!您讲的课，是那样丰富多采，每一个章节都仿佛在我面前打开了一扇窗户，让我看到了一个斑斓的新世界……

你用澎湃的激情，耕耘温馨的沃野;

你用执着的热情，开垦冷漠的荒原;

你像清澈透明的甘泉，浇灌干涸的土地;

你像润物无声的细雨，滋润焦渴的心田。

你能把愚昧变成文明，你能让愁眉化为笑颜。

为了国家的栋梁，你把一颗真心捧出，

为了民族的明天，你把一腔热血奉献!

有人用这样的语言来歌颂教师，这正是发自我们内心的对教师尊重情感的自然流露。从咿呀学语的孩童到蒙学初开的小学生，从求知若渴的少年到成就卓著的成人，从门外汉到专才，从人类的结绳记事到今天信息时代的来临，从农田中的插秧播种到太空的宇宙航行等等，教师的作用时时刻刻贯穿于人类文明发展史的整个过程。

正像人们所共识的那样：社会的发展靠教育，教育的发展靠教师。教师的默默辛劳换来了人类文明的勃勃生机。教师是每个人心目中的完美的象征，教师赢得了人们共同的尊重和爱戴!我们有十分的理由向教师表示敬意。

教师的爱，太阳一般温暖，春风一般和煦，清泉一般甘甜。教师的爱，比父爱更严峻，比母爱更细腻，比友爱更纯洁。老师的爱，天下最伟大，最高洁。

萤火虫的可贵，在于用那盏挂在后尾的灯，专照别人;教师的可敬，则在于总是给别人提供方便。

是谁把雨露撒遍大地?是谁把幼苗辛勤哺育?是您，老师，您是一位伟大的园丁!看这遍地怒放的鲜花，哪一朵上没有您的心血，哪一朵上没有您的笑影!

当我们从懵懂中走来，蹒跚地沿着知识的阶梯拾级而上的时候，总有人在身旁牵引着我们的手。我们知道，那就是你，亲爱的老师。

老师是四月的春雨，你染绿了整个世界，却润物细无声;老师是挺拔的大树，你身边崛起棵棵小树，但你身上镌刻下了一道苍老的年轮;老师是强劲的风，你用自己的力量帮助我们扶摇而上。不管是在数九隆冬，还是在夏季三伏，你总是那么站着，以饱满的姿态，唤起我们心底的热情，点燃我们智慧的明灯，从不管那支支粉笔正勾刻着自己额上的皱纹，染白你的\'双鬓。

老师是一轮明月，吸纳了阳光的金色，在漆黑的夜晚引领我们度过漫漫长夜。走进今晚的月光，温凉的月色轻轻拂过，就象老师挥动他智慧的手臂，走近你……秋月蝉鸣，育人不悔。

老师是一缕清风，无拘无束，拂面而过，清新温润。用心感受细细的风声，像警示又像劝诫，淡然的思绪，淡泊的心态，风过无痕，却让人收获了无数的快乐。

教师是一点烛光，也照亮你，照亮我。此刻，我彷佛看着一个个温暖的烛光从我的眼前飘过：他们默默地燃尽了自身的全部，把光和热无私地送给了我们。点点烛光情，悠悠映我心。我感动这样的烛光，我祝福我们的老师!

**礼仪与口才训练报告范文 第六篇**

返回首页--资讯--资料--论坛--语录--问答--圈子--视听--商城--培训--研究--祝福--每日一句

首页 培训课程 讲师团队 企业内训 总裁口才班 一对一辅导 稿件定制 连锁加盟 公益演讲 口才树 联系我们 课程与服务张嘴就来口才特训营总裁演讲力极速训练三子素质教育夏令营 最新课程张嘴就来口才特训营总裁演讲力极速训练

>一、文章观点鲜明。

>一、文章观点鲜明。

>三、文章通俗易懂且风趣幽默。

>四、在表达好自己观点的同时控制好时间。

>五、演讲语言要准确、精炼。

演讲稿写作要求

演讲稿写作和一般的写作有很多相同之处，如观点明确、语言优美、结构紧凑之类，但是也有很多独到之处，那么演讲稿的写作具体有哪些要求呢？

>一、文章观点鲜明。这个和别的文章写作一样，你要让观众知道你想要表达的观点是什么，你旨在宣传什么？不能讲到最后大家还云里雾里，不知三七二十一。要做到观点明确，就要做到整篇文章的论据都能服务于文章表达的观点。

>二、文章内容丰富。整篇演讲稿要达到内容丰富，要有内涵。一篇好的演讲稿在有力说服观众的同时，还要能给观众美得享受，一篇内容空洞的文章是很难取悦于观众，更不容易说服观众。

>三、文章通俗易懂且风趣幽默。演讲稿内容要做到能使大多数人接受，比较平民化（学术演讲除外），一般在

演讲前要了解好听众的背景，如年龄、受教育程度等。演讲内容要风趣幽默，或许你已经发现很多著名演讲从头到尾都伴随着笑声。

>四、在表达好自己观点的同时控制好时间。一般的演讲都有时间要求，比如5分钟或者8分钟，这就要求在写作演讲稿的时候能够掌握好时间。

>五、演讲语言要准确、精炼。演讲语言不能拖泥带水。要通过各种手法，通过生动形象，通俗易懂的语言表达自己的观点。

我要评论(0)顶一下(0)踩一下(0)上一篇：建党90周年这样的主旋律演讲稿该如何写？

下一篇：竞聘演讲稿最常用的八种结尾方式？

相关阅读:

**礼仪与口才训练报告范文 第七篇**

前段时刻，XX项目部组织30多名职工进行了礼仪培训。这次礼仪培训确实受益非浅，周思敏老师不仅仅传授了我们基本礼仪方面的知识，也学会了很多职场上的各种技巧和注意事项，更重要的使我们的心灵得到了提升和净化，使我们对未来的人生、工作、学习、生活有了新的认识和明白。透过对仪态仪容、举止、服饰、社交、会客、交谈等几个方面的礼仪知识的讲解，扩大和提升礼仪的实用价值，并很好地到达了对个人的职业塑造和对单位形象的促进作用。现浅谈一点自已的体会。

>一、礼仪是一种对待人生的态度。

透过这次礼仪培训之后，我对礼仪、教养的认知得到了升华。这么多条规范礼仪当中，按照我个人的看法多数在我的身上都是适用的。其中有一些，比如礼仪中讲的:与别人交谈时，不好摇晃头、脚或腿，眼睛不好瞟来瞟去等等。结合实际来看，确实是的!在没有系统的学习礼仪之前，这些现象在我身上时常存在，这次系统的学习、规范之后，礼仪这个词就深深的印在了我的心里，再加上日常生活里的耳濡目染让我在此刻的工作中，无论发生什么事情、应对什么难题，都能大方得体的处理。不经意间，礼仪已经成为了我应对人和事的一种本能反应。

>二、礼仪无处不在

我们从小就学“见到老是要问好”，别人说“谢谢”要回答“不用谢”，这就是礼仪。工作后，单位的一些“工作标准”“行为规范”，从某种好处上讲，也是一种对礼仪的要求，是一种更专业、更规范的礼仪。能够说，纵向上看，人的一生种种行为都和礼仪密不可分；横向上看，人几乎每一天都在家庭、街道、学校或是工作单位里活动，而这些地方又都会有各自的礼仪要求和规范。

自小学起我们就理解着各种不一样的礼貌教育，我们被要求学会问好，道歉及感恩等等，我们经常都在说礼貌用语十个字，然而事实是真正能够很准确地完整地说出来的人是很少的。在现实生活中，经常与人打交道，我们都要学会如何尊敬地称呼对方，能够在必须地场合恰当地应用好敬语，会给我们的生活和工作带来很多的好处，反之则可能给我们带来很多不便。在请求别人帮忙时用恳请的语气和祈使句往往是会有很大结果的；在与人打交道时要懂得说对不起，傲慢只会把事情搞得更糟糕，退一步海阔天空。为别人服务时必须要做到真心实意、全心全意和充满善意。用心尽力地做到口到、眼到、身到和意到。与人交谈时要正视或者仰视对方，随时注意对方的需要，应用标准的国语普通话交谈，表情自然能够与对方互动，尽量持续着露出六颗牙齿的大方的笑容。家居广告

我们的言谈举止、我们的一举一动都影响着别人对自己整个人的评价，因此，我们需要加强自身的素质、修养；因此，我们需要学习礼仪规范。

**礼仪与口才训练报告范文 第八篇**

大家好，今天我为大家带来的演讲叫做《青春、责任、梦想》。

我们，撇下无知迎来了属于我们的青春。青春，让我们肆无忌惮，畅然释怀，体味风那样的自由，感受云那般的自在，因为青春赋予我们的是生命的巅峰，我们无须成熟，我们不再无知，我们唯有执着。

要想成功，首先要有自己的梦想。人生是对梦想的追求，梦想是人生的指示灯，失去了这灯的作用，就会失去生活的勇气。因此，只有坚持远大的人生梦想，才不会在生活的海洋中迷失方向。托尔斯泰将人生的梦想分成一辈子的梦想，一个阶段的梦想，一年的梦想，一个月的梦想，甚至一天、一小时、一分钟的梦想。当你听到这里，同学们，你是否想到了自己的梦想？

然后，肩负起自己的责任。青春是神采飞扬，责任却让人眉宇紧锁；青春是热情张狂，责任却让人神情严峻；青春是洒脱奔放，责任却让人身心疲惫。青春和责任就是这样相对、纠缠、斗争承担责任需要坚持不懈地奋斗，需要意志的血滴和拼搏的汗珠，需要永不言败的精神。

在我看来，负起对自己的责任，就要努力学习，好好生活，让自己的生活多姿多彩，让自己的生命健康快乐，让父母给予的生命不销声匿迹于茫茫人海当中；负起对家庭的责任，就要孝敬父母，爱护儿女，让自己的家人和睦相处，尊老敬贤，持家爱幼，不违背自己立下的诺言；负起对社会的责任，就要勤奋工作，融入社会大家庭，为社会奉献自己的光和热，爱自己的国家，爱自己的民族，爱同根生长的兄弟姐妹。

最后我想用梁启超的话来结束今天的演讲：“少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强，少年进步则国进步，少年雄于地球，则国雄于地球。”让我们洒一路汗水，饮一路风尘，嚼一跟艰辛，让青春在红旗下继续燃烧；愿每一位青年都怀抱着自己的梦想，肩负起自己的责任，在人生的航程上不断乘风破浪，奋勇前进！

**礼仪与口才训练报告范文 第九篇**

>课程简介：

自信放松练习、目光控制、肢体语言、声音抑扬顿挫、控场抗干扰能力、开头结尾技巧、即席演讲、幽默技巧、推销口才、应聘竞岗口才、谈判辩论、言之有序、言之有物、主持人训练，(大钊演讲与口才训练方法)

上课形式：集中培训、以练为主；体验式教学、针对性辅导；结合成功学，重在突破，让您先“敢说”，后“能说”。

特训对象：中层人员基层人员刚进入社会人士大学生\\技术人员一切想在短期内突破口才、渴望拥有成功与幸福人生的各界人士！

>1）速读法

这里的“读”指的是朗读，是用嘴去读，而不是用眼去看，顾名思义，“速读”也就是快速的朗读。

这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。

方法：找来一篇演讲辞或一篇文辞优美的散文。先拿来字典、词典把文章中不认识或弄不懂的字、词查出来，搞清楚，弄明白，然后开始朗读。一般开始朗读的时候速度较慢，逐次加快，一次比一次读得快，最后达到你所能达到的最快速度。

要求：读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量达到发声完整。因为如果你不把每个字音都完整的发出来，那么，如果速度加快以后，就会让人听 不清楚你在说些什么，快也就失去了快的意义。我们的快必须建立在吐字清楚、发音干净利落的基础上。我们都听过体育节目的解说专家宋世雄的解说，他的解说就 很有“快”的功夫。宋世雄解说的“快”，是快而不乱，每个字，每个音都发得十分清楚、准确，没有含混不清的地方。我们希望达到的快也就是他的那种快，吐字 清晰，发音准确，而不是为了快而快。

>（2）背诵法

我们要求的背诵，并不仅仅要求你把某篇演讲辞、散文背下来就算完成了任务，我们要求的背诵，一是要“背”，二还要求“诵”。这种训练的目的有两个：一是培养记忆能力，二是培养口头表达能力。

记忆是练口才必不可少的一种素质。没有好的记忆力，要想培养出口才是不可能的。只有大脑中充分地积累了知识，你才可能张口即出，滔滔不绝。如果你大脑中是 一片空白，那么你再伶牙俐齿，也无济无事。记忆与口才一样，它并不是一种天赋的才能，后天的锻炼对它同样起着至关重要的作用，“背”正是对这种能力的培养。

>（3）练声法

练声也就是练声音，练嗓子。在生活中，我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音。所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是我们必做的工作。

练声的方法是：第一步，练气。俗话说练声先练气，气息是人体发声的动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础。气息的大小对发声有着直接的关系。气不足，声音无力，

用力过猛，又有损声带。所以我们练声，首先要学会用气。第二步，练声。我们知道人类语言的声源是在声带上，也就是我们的声音是通过气流振动声带而发出来的。

>（4）复述法

复述法简单地说，就是把别人的话重复地叙述一遍。这种方法在课堂上使用的较多。如老师让同学们看一段幻灯片，然后请同学复述幻灯片的情节或人物的对话。这种训练方法的目的，在于锻炼人的记忆力、反应力和语言的连贯性。

其方法是：选一段长短合适、有一定情节的文章。最好是小说或演讲辞中叙述性强的一段，然后请朗诵较好的同学进行朗读，最好能用录音机把它录下来，然后听一 遍复述一遍，反复多次地进行。直到能完全把这个作品复述出来。复述的时候，你可把第一次复述的内容录下来，然后对比原文，看你能复述下多少，重复进行，看 多少遍自己才能把全部的内容复述下来。这种练习绝不单单在于背诵，而在于锻炼语言的连贯性。如果能面对众人复述就更好了，它还可以锻炼你的胆量，克服紧张 心理。

1996年10月14日，黄大钊先生率先在北京主讲xxx当众讲话和人际沟通训练课程xxx。随即和他的朋友迈出了国内xxx成人素质训练课程xxx的第一步，并初见成效。20xx年5月，在理论和实践相对成熟的基础上，黄大钊先生和曹瑞芳女士正式创立北京大钊口才培训中心，并创办xxx大钊训练xxx品牌，开设了成人素质训练的系列课程。20xx年受国家劳动和社会保障部职业技能鉴定中心的委托，参与制定我国《与人交流职业资格测评标准》，并计划在20xx年推广实施。 北京大钊培训中心，办学的宗旨是：坚持xxx以学员为主体xxx的教学理念， 训练模式采取互动式教学，以学员为主体，老师为导向。让学员在参与中得到人生的感悟；在训练中得到能力的提高. 经过8年不断的教学探索，积累了大量的实战训练经验，结合心理学的应用理论，针对人们当众讲话和人际沟通方面存在的诸多困难，归纳总结出了当众讲话xxx三步法xxx和人际关系xxx板块说xxx，奠定了成人素质训练课程的理论基础。

**礼仪与口才训练报告范文 第十篇**

尊敬的老师亲爱的同学们，大家下午好!

李小龙曾经写过这样一段话：

我是谁

这是很多人反复自诘的老问题。

虽然每个人都可通过镜中的影象看到自己的容貌，

尽管他清楚自己的姓名、年龄与过去，

对于真正的“自己”，

很多人未必都能真正的明白，

故而仍旧要问“我是谁”?

我究竟是殿堂中的巨人，

抑或是封闭自惑的庸碌之辈?

我究竟是傲立于天地的大丈夫，

还是像在荒野迷途的小孩般内心充满了恐慌?

我们当然不愿见到自己如此窝囊，

但惟恐现实就是这样。

然而，

我们仍可寻回自己所期冀的目标，

那些怀着信心去追求卓越的人，

灵性将会在奋进坚持中获得洗涤，

那些敢于在逆境中求生的人，

顾盼于镜子的影象时，

定能见到自己的真貌。

我想每个人心中多都有一个理想中的自己，当你怀着青春的梦想，不断努力，经受挫折而不放弃，终有一天你会守得云开见明月，成为理想中的自己，那时，你就见到了自己的真貌!

毫无疑问，每个人都渴望成功，但问题在于，并不是每个人都能成功。

成功需要我们怀有梦想：

没有了理想，连流浪都找不到方向!没有远大的目标，一生都是别人的陪衬和附庸，没有成大事的雄心，就没有动力，就会茫无目标的飘荡，终归迷失航向而永远达不到成功的彼岸。

成功需要我们不断努力：

努力并不是一件容易的事，但是有一个方法可以让它容易起来，那就是养成努力的习惯。对于一个人来说，艰难困苦并不危险，懒惰散漫才是最危险的敌人，因为懒惰，人在自己毁灭自己。我们要不断超越自我，超越自我就是每天超越别人一点点，没有什么惊天动地的，生活需要一点激情，要做一个演员，去演绎一个理想中的自己，而非看客!

成功需要我们耐得住寂寞：

每一个伟大而不甘于孤独寂寞的人，必然会在孤独寂寞剖析自己的灵魂。用孤独的机会来审视自己的人生，用孤独的方式来检讨自己的行为，用孤独的力量来畅想自己的未来。不论是承受怎样的煎熬，他总是甘于那样的孤独与寂寞。

成功需要挫折的历练：

生活不是笔直通畅的走廊，我们时常会遇到挫折、陷入迷茫，但是如果我们深信不疑，有一扇门会向我们打开，那就是成功之门!

一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪;成功，不相信颓废;成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼!

除掉睡眠，人的一辈子其实只有一万多天，人与人之间的不同在于，你是真正的生活了一万多天，还是仅仅生活了一天而重复了一万多次

为了理想我们抱有终身的热情，一次坚持可能换回一种习惯，一种习惯可能换回一种品格，一种品格可能换回一种追求，一种追求可能铸就一种人生。

自信就是“我能比别人做得更好”也是迄今为止能找到的最好的潜能放大镜。成功的人因为体验到成功的快乐而更加自信，失败者反之更痛苦 而自卑。

**礼仪与口才训练报告范文 第十一篇**

本周一下午，社区对全体员工进行了金正昆教授主讲的礼仪视频学习的培训，通过视频礼仪知识的培训，我深觉得自己在礼仪方面还存在许多不足，社区组织的礼仪培训活动非常有必要，对我深有感触，受益匪浅。

我国素有“礼仪之邦”的美誉，礼仪的传承也是我们中华民族的传统美德，自古以来，文明礼仪一直处于相当重要的位置。如今，随着改革开放和现代化建设步伐的不断加快，礼仪更显得尤为重要，它内容之多，范围之广，可谓包罗万象，无处不在。一个人的举止、表情、谈吐、对人待物等方方面面，都能展示一个人的素质修养，一个单位的整体形象。因此，在平时工作与生活中，着重注重四个方面提高：一是强化自律意识，提高自身服务能力；二是端正思想态度，提高自身道德修养；三是讲究学习方法，提高自身礼仪水平；四是注重学以致用，提高工作效率。

视频培训课程从我们的发型、衣着、装容、配饰到商务仪态礼仪站姿、坐姿、眼神礼仪、微笑礼仪、手势礼仪致意礼仪握手礼仪名片礼仪、介绍礼仪，相互介绍。尊者居后原则，先将年轻者介绍给年长者；将地位低者介绍给地位高者；将客人介绍给主人；将社区同事介绍给客户，将自己社区的同事介绍给别家社区同行；将非官方人事介绍给官方人士；将资历浅的介绍给资历深的；将男士介绍给女士。介绍时动作：手心向上，介绍时一般应站立，特殊情况下年长者和女士可除外，在宴会或会谈桌上可以不起立，微笑点头示意即可。此外还有交谈礼仪、座次礼仪、电梯礼仪、行进中礼仪。各种场合各种礼仪注意事项都进行了深刻形象的讲解。

轻松灵活的掌握商务礼仪能在工作中做到如鱼得水，不会因为自己的失礼影响到正常的工作，还可以作为人际沟通的一个工具。说是礼仪，其实也可以说是教我们如何与人相处，从一个人的举止习惯怎样看出是怎么一个人，这绝对是一门学问。看来我真是应该好好多多练习,对于说话方面的技巧，也归为礼仪，我完全赞同，不只是在工作上，在生活中，这也是值得学习的，平时的时候也知道自己和别人说话时要感同身受，遇到事情应先从对方角度出发告诉对方这样一来对方会有什么好处，只是总是不注意得到的效果也就可想而知了。在说话艺术上学会怎样去赞美别人，就像礼仪本质是我心存善意在合适的时候把他用合适的方式转达给对方，多数的时候对方都会转送回来，这样一来我们就形成了良性循环。虽然只学了些皮毛，但我相信只要是出于真诚的赞美，有诚意，一定可以获得预期的效果。

相信，如果我们每个人都能从我做起，从现在做起，树好自身形象，树好社区形象，那么，我们的生活将更加丰富多彩，我们的社会将更加温馨和谐。

**礼仪与口才训练报告范文 第十二篇**

满面春风，礼仪天下，将礼仪的春风吹遍大江南北。怀着这样的目标，春风礼仪定期举办金牌礼仪讲师研修班，为各位有志于提高自己、甚而希望成为礼仪培训师的人提供师职业资质认证，至今为止已培养了400余名礼仪培训师和企业金牌讲师。

20XX年5月28日，春风礼仪金牌礼仪讲师第22期研修班如期开班，在深圳参加世界大学生运动会新闻发布会的首席礼仪专家李国辉老师、首席形体仪态专家杨静怡老师从深圳赶回长沙，准时走上礼仪讲师培训研修班的讲台。

此次参加培训的学员有来自黑龙江的董大维先生、湖南农业大学的林丽娅女士、广州佛山的张茂苹女士、深圳的李丽华女士、长沙的张腾之女士等。

在罗丹老师主持的开班典礼上，每一位参加学习的学员在自我介绍中，当谈到参加培训的目的的时候，都提到了一个共同的期许：学习礼仪，将礼仪知识传播出去!

参加礼仪讲师班的学员们的或是希望提升自身，或是希望成为一名高级礼仪培训师，无论他们的主要目的是什么，都是怀着对礼仪的美好追求而来。

在上午的课程上，李国辉老师与大家分享礼仪的基本知识，向大家讲述礼仪的重要性和紧迫性。李老师旁征博引，博古论今，精辟的演讲深深打动了每一位在场的学员。来自广州的李丽苹女士在上午的课程心得分享中说道：“刚来这里的时候，我只是觉得礼仪培训师是一个很有前途的职业，以前并没有想到这么多。今天听了李老师的课，让我增添了做礼仪讲师的使命感，传播礼仪是一份崇高的职业!”

这次礼仪培训使我深刻认识到，银行工作礼仪训练的重要性。我们中华民族素有“礼仪之帮”的美誉，可谓历史悠久，我国历史上第一位礼仪专家孔子就认为礼仪是一个人：“修身养性持家立业治国平天下”的基矗礼仪是普通人修身养性、持家立业的基础，是一个领导者治理好国家、管理好公司或企业的基矗 生活里最重要的是以礼待人，有时侯礼的作用不可估量，随着社会的发展，商业银行也是越来越多，面临着日趋激烈的竞争，能否在竞争中保持优势地位，独树一帜，不断发展壮大，因素固然很多，其中，良好的品牌形象无疑会起到非常重要的作用。从某种意义上说，现代的金融市场竞争是一种形象竞争，银行树立良好的形象，因素很多，其中高素质的员工，高质量的服务，每一位员工的礼仪修养无疑会起着十分重要的作用。

这次礼仪培训使我受益匪浅，做为一名工行的服务人员，要严格规范自己的服务言行，在今后的工作中，微笑的聆听客户的来电，耐心的解答客户的请求，用一颗健康的心态来面对我们的客户，面对自己的工作，用良好的仪容仪表和精神面貌来塑造工行良好的服务品牌形象，使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给新老客户留下美好的印象!

**礼仪与口才训练报告范文 第十三篇**

假期间，我有幸来到了中国工商银行双流县支行进行了为期一个月的会计实习，学到了许多书本以外的知识，受益非浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

>一、储蓄存款实名制的含义

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度。

>二、为什么要实储蓄存款实名制

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止1999年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元,1992年突破1万亿元,1994年突破2万亿元,t995年突破3万亿元，到1998年末更是达万亿元，而仅仅半年,1999年6月末已达万亿元。1992年以来，我国GDP增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是1992年的，最低的年份是1998年的，从92年到98年，算术平均数也仅的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已经不于国民收入，而是直接于国有资产的流失。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规占人均GDP的比重大约在左右，远低于发展中国家平均水平的，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么?因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料，这部分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额)，收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

>三、如何实行储蓄存款实名制

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

**礼仪与口才训练报告范文 第十四篇**

首先，注意日常的素材积累。

内向的人倾向于”语不惊人死不休“式的演讲，如果是一些平淡无奇的观点，讲起来会让自己非常不舒服，会担心别人不认同，担心自己演讲失败。内向者并不善于用动作、姿势来让自己脱颖而出，必须借助于深刻的内容。

圈主建议，对于一些重要演讲，至少两周之前，就应该有意识的积累这方面的素材，看相关的参考资料，一旦有灵感，马上记录下来，作为自己将来“惊人之语”的重要来源。圈主之后也会分享一篇文章，介绍如何有效利用Evernote工具整理自己的日常灵感和思路，提高工作效率。

第二，选择自己擅长的并且有激情的主题。

如果你是一位内向者，你可能会发现自己的演讲水平是会经常波动的。有时候，你在讲到一些话题的时候突然变得滔滔不绝、慷慨激昂;有时候，你却变得瞻前顾后、结结巴巴。究其原因，是看所讲的主题是不是你自己深入思考过的，是不是你真的很有激情的。内向者在面对那些自己特别擅长并且有激情的话题时，肾上腺素的作用会让自己逐渐忘记紧张和焦虑。

第三，限制你的演讲时长。

对于内向者而言，长时间的演讲会觉得不那么舒服。因为内向者总是倾向于表达自己深思熟虑过的观点，即兴发挥并非他们的特长，除非自己之前有深厚积累的话题。因此，他们会倾向于在之前把要讲的内容整理得非常仔细，如果演讲时间过长，他们会担心自己忘词，反而加深焦虑感。

另外，如果你看过TED演讲视频的话，应该知道，TED演讲是18分钟或者更短的。18分钟听起来短暂，似乎无法传达足够多的信息。然而，TED大会策办人安德森却认为“这个时间长度足够庄重，同时又足够短，能够吸引人们的注意力。无须寒暄太多，直接进入主题。”并且，“如果你希望你的信息像病毒般扩散，这也是一个完美的时间长度。”

第四，限制你的演讲内容和观点。

演讲者常犯的一个错误就是试图通过一次演讲传达一生所学。其实，专注于一个观点，能让你更清晰地组合你的材料。有时候，尽管你有很棒的案例，但如果不能直接支撑你的观点，那无论你多么想用它，都应该放弃。专注“一个”观点，用故事来推进演讲，这也是TED演讲者共同的做法。

第五，设计一个引人入胜的开场白。

演讲的前一两分钟，是观众参与程度最高的时刻，如果观众没有被演讲者吸引，注意力游离，那后面就不可能再转回来。而对于一个内向者来说，前两分钟的观众冷漠和不热情，也会直接影响心态，影响接下来的整个演讲气氛。反之，如果前两分钟能够收到听众的鼓励和赞同，接下来他的发挥会非常不同。

第六，控制你的语音语调。

放慢语速，提高声音，注意语调变化……这些都是演讲技巧的陈词滥调了。但是，不得不说，虽然所有人都知道，但真的未必能够做到，尤其是对于内向者。这些要点，圈主自己也在不断努力中。

第七，将观点提炼成令人难忘的口号。

要达到语不惊人死不休的效果，有一个办法，就是提出一些令人难忘的口号。口号有两点注意：第一是要短小精悍，这样便于记忆;第二是“以行动为中心”，可以多用动词。

第八，不要让讲台成为沟通障碍。

关于用不用讲台，答案是视情况而定。使用讲台的目的是刻意展示力量和权威。但是，如果你的目的是为了激励和鼓舞观众，讲台是大敌。因此，要设法让自己从讲台后面走向观众。

这里要注意的是，如果你开始走动，就真正地走动起来，并且你的走动是有目的的，不要为了走动而走动，更不是为了释放紧张情绪。

好了，不知以上建议是否有用呢?

口才训练法1、对着镜子训练。建议你在自己的起居室中或是办公室某一墙面安装一大镜子，每天在朗读过程中，去对着镜子训练，训自己的眼神，训练自己的表情，训练自己的肢体语言，这样效果更好。...

口才训练的好处01口才训练能够帮助我们尽快地克服不敢说话的弱点。在现实生活当中，有很多人不敢说话，或者是不会说话。不敢说话就是当看众人的面，或者是在人多的场合，不敢站起来把自己想说的说出来。...

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家。他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。...

口才是人与人之间交流的工具，只有先与人有了沟通交流，才能够进一步展现自己的文采。口才更重要，口诛笔伐，显见口在前笔在后;舌战群儒，东吴人才济济，几句话竟成就三分之功;众口烁金，这更可怕了吧。...

一、单韵母练习1.坡上立着一只鹅，坡下就是一条河。宽宽的河，肥肥的鹅，鹅要过河，河要渡鹅不知是鹅过河，还是河渡鹅?2.山上五棵树，架上五壶醋，林中五只鹿，箱里五条裤。伐了山上树，搬下架上的醋，射死林中的鹿，取出箱中的裤。...

流年岁月，一手烟火一手诗意行走尘世，步履的轻盈和洒脱，不在鞋履，在于心境。一个人若心中充满灰暗，那么，他所见的只能是萧条败景;一个人若心中充满阳光，那么，他所及的一定是旖旎风景;一个人若心无挂碍，存善念、怀大爱，那么，他就...

不管是语言交流还是肢体动作，客服适当地给顾客一些积极的回应，这样做一方面可以让顾客感受到尊重;另一方面有利于客服人员的思维能够跟上顾客的节奏，避免走神、疲惫。...

**礼仪与口才训练报告范文 第十五篇**

平时表达的要求：

发音准确，吐字清晰，尽量把每个字音都完整发出来。咬字头、立字腹(圆)、收字尾。

同时使用鼻、口、喉、胸四腔。

说话的声音要大，速度要快，不要有停顿。

表达时要声情并茂。

准确完整生动地表述自己的想法。

准确复述转达别人的话。

准确生动地描述景、事、物、人和生活。

随时模仿，要尽量模仿得像，注意对方的声音、语气、语速、表情、动作，并在模仿中有创造，力争在模仿中平共处 超过对方。

(1)速读法

这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。

开始朗读的时候速度较慢，逐次加快，一次比一次读得快，最后达到你所能达到的最快速度。读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量果把每个字音都完整的发出来。

可以用录音机把你的速读录下来，然后自己听一听，从中找出不足，进行改进。

(2)背诵法

目的有两个：一是培养记忆能力，二是培养口头表达能力。

记忆是练口才必不可少的一种素质。“诵”也就是我们常说的“朗诵”。它要求在准确把握文章内容的基础上进行声情并茂的表达。

背诵法的着眼点在“准”上。也就是你背的演讲辞或文章一定要准确，不能有遗漏或错误的地方，而且在吐字、发音上也一定要准确无误。

(3)练声法

第一步，练气。首先要学会用气。 吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。注意吸气时不要提肩。 呼气：呼气时要慢慢地进行。要让气慢慢地呼出。呼气时可以把两齿基本合上。留一条小缝让气息慢慢地通过。学习吸气与呼气的基本方法，你可以每天到室外、到公园去做这种练习，做深呼吸，天长日久定会见效。

第二步，练声。在练发声以前先要做一些准备工作。先放松声带，用一些轻缓的气流振动它，让声带有点准备，发一些轻慢的声音，千万不要张口就大喊大叫，那只能对声带起破坏作用。 声带活动开了，我们还要在口腔上做一些准备活动。我们知道口腔是人的一个重要的共鸣器，声音的洪亮、圆润与否与口腔有着直接的联系，所以不要小看了口腔的作用。

**礼仪与口才训练报告范文 第十六篇**

在这次的培训上，确确实实学到了很多扎实的东西，以前对于礼仪的概念是非常模糊的，感觉无非就是懂礼貌而已，经过这次李老师的课可以说绘声绘色加之手舞足蹈的讲解，颇有种豁然开朗的感觉，不曾想过原来礼仪会有那么多的讲究，不过想来也是，中国本来就是一个礼仪大国，发展至今，礼仪已经蕴涵了中国数千年的文化积淀，可算是中国的一种传统文化了，要想真正学精用精，还是得靠实践埃不经老师的讲解，还真不知道商务礼仪在工作中那么重要，而且不止工作时实用平时在生活中也同样重要。

如果轻松灵活的掌握商务礼仪能在工作中做到如鱼得水，不会因为自己的失礼影响到正常的工作，还可以作为人际沟通的一个工具。说是礼仪，其实也可以说是教我们如何与人相处，从一个人的举止习惯怎样看出是怎么一个人，这绝对是一门学问，有些人还真是能够一针见血的看出，我想李老师应该就是这种，不说绝对，也应该是八九不离十。看来我真是应该好好多多练习，对于说话方面的技巧，也归为礼仪，我完全赞同，不只是在工作上，在生活中，这也是值得学习的，平时的时候也知道自己和别人说话时要感同身受，老师所说遇到事情应先从对方角度出发告诉对方这样一来对方会有什么好处，只是总是不注意得到的效果也就可想而知了。在说话艺术上学会怎样去赞美别人，就象礼仪本质是我心存善意在合适的时候把他用合适的方式转达给对方，多数的时候对方都会转送回来，这样一来我们就形成了良性循环。虽然只学了些皮毛，但我相信只要是出于真诚的赞美，有诚意，一定可以获得预期的效果。

李老师从我们的发型、衣着、装容、配饰到商务仪态礼仪站姿、坐姿、眼神礼仪、微笑礼仪、手势礼仪致意礼仪握手礼仪名片礼仪、介绍礼仪，相互介绍。尊者居后原则，先将年轻者介绍给年长者；将地位低者介绍给地位高者；将客人介绍给主人；将公司同事介绍给客户，将自己公司的同事介绍给别家公司同行；将非官方人事介绍给官方人士；将资历浅的介绍给资历深的；将男士介绍给女士。介绍时动作：手心向上，介绍时一般应站立，特殊情况下年长者和女士可除外，在宴会或会谈桌上可以不起立，微笑点头示意即可。此外还有交谈礼仪、座次礼仪、电梯礼仪、行进中礼仪。

我上完这门课，就觉得自己突然有了信心一样，因为我觉得我找到了能够提升自己的方法，我要学会主动积极的做事情，我有选择自己成为一个什么样的人的权利，我觉得这些都要从老师所讲的建立一种习惯开始做，把觉得对自己有用的习惯慢慢发展下去，真正融入我的生活中，变成像吃饭睡觉似的一样，成为我生活中的一部分。

**礼仪与口才训练报告范文 第十七篇**

积极心态训练

1、自我暗示:每天清晨默念10遍“我一定要最大胆地发言,我一定要最大声地说话,我一定要最流畅地演讲。我一定行!今天一定是幸福快乐的一天!”(平常也自我暗示,默念或写出来,至少10遍。)

2、想象训练:至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲,想象自己成功。

3、至少5分钟在镜前学习微笑,展示自己的手势及形态。

口才锻炼

(一)每天至少10分钟深呼吸训练。

(二)抓住一切机会讲话,锻炼口才。

1、每天至少与5个人有意识地交流思想。

2、每天大声朗诵或大声讲至少5分钟。

3、每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次。

4、每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情。

5、注意讲话时的一些技巧。

A、讲话前,深吸一口气,平静心情,面带微笑,眼神交流一遍后,开始讲话。

B、勇敢地讲出第一句话,声音大一点,速度慢一点,说短句,语句中间不打岔。

C、当发现紧张卡壳时,停下来有意识地深吸口气,然后随着吐气讲出来。

D、如果表现不好,自我安慰:“刚才怎么又紧张了?没关系,继续平稳地讲”;同时,用感觉和行动上的自信战胜恐惧。

E、紧张时,可以放松练习,深呼吸,或尽力握紧拳头,又迅速放松,连续10次。

**礼仪与口才训练报告范文 第十八篇**

在古中国，就有对礼仪的规范。礼仪：礼者，敬人也，是做人的要求，是尊重对方;仪，是形式，是要把礼表现出来的形式，两者相辅相成，在国际活动接待中缺一不可。礼仪三要素包括：礼仪是交往艺术，交往强调互动，互动看结果;礼仪是沟通技，巧沟通强调理解;礼仪是行为规范，规范就是标准。对中国人来讲礼仪是一种自我修炼，是律己行为，管住自己，独善其身;而国际礼仪讲的是交往艺术，是待人接物之道。礼仪要求人和人打交道保持适当距离，距离产生美感，适当的距离是对对方的尊重。国际交往中，拉开距离如果适当，有助于交往的顺畅;换言之，不要随便套近乎。人际交往要使用称呼，国际惯例是使用尊称，而尊称的一个基本技巧是“就高不就低”。

在现代社会，礼仪不仅仅是关系到我们的个人形象，更是一门非常有用的学问，也是一门高深的文化。说它有用，是因为通过合理的着装以及礼仪，来促进贸易谈判;说它高深，同样是交谈，为什么有人能谈的很和谐，而有的人却把人惹的大发雷霆，生意告吹。

经过一学期的商务礼仪实训，受益匪浅，才知道一个人的言行举止在商业活动中是如此的重要，才知道一个人的言行举止中蕴含了如此多的东西，也才知道礼仪一词所涵盖的文化跟修养!

我们首先学习了礼仪的概念，以及礼仪所涉及的各个方面，课堂中还不时有同学的演习，老师的示范，听来也容易接受，更可以根据所学习的礼仪知识来衡量自己!因为一个人的底蕴跟内涵并不是很容易就可以被别人发现的，所以我们需要礼仪，这扇展示自己的窗户，中国是一个礼仪之邦，在一个随时都在推销自己的商业化年代，我们更需要标准专业的礼仪!

有礼走遍天下，无礼寸步难行。对于我们学习人力资源管理专业的学生而言，礼仪是工作中必不可少的一门学问，或者说是一门技能。人力资源管理就是要跟消费者跟客户打交道，要想别人接受你，就必须要让消费者跟客户接受你这个人，这样才会对你的公司跟产品产生最初的好印象!然而礼仪就是人与人沟通中所必须的诚意，尊重!如果一个人连最基本的礼仪都没有，又有谁能够接受得了他，更别提跟这种粗鲁的人合作做生意了!

对于商务礼仪的训练，我觉得并不是整夜睡木板，整天靠墙站就可以了的!一个人的礼仪品行首先是由内而生的，如果一味的重视给人的感觉但是确实没有内涵与内在的修养又何尝不是在自欺欺人人，而且还欺人欺得那么的辛苦!所以修身当从修心而起，一个真正有内涵有修养的人严格要求自己来也必定不是难事!而修心最好的办法就是多读书!(自认没有喝那么多的墨水，此话说来甚是惭愧，话题扯远了，就此打住)。

在我们下课后的期间，本班同学借多媒体教室放了部美国大片——《杀手代号47》，说这个当然不是鼓励大家都去当杀手，只是男主角的走路姿势真的是很标准，不信可以去看看，应该说去学学。那样的姿势绝对符合商务礼仪的标准，而且我觉得电影里的东西更加容易模仿，因为毕竟那也是一种文化!

这是我第一次参加这课程，也不知道商务礼仪总结该怎么写，就随便说了些自己的感受与看法!而且在以后的日子里，我会按照商务礼仪中的准则去要求自己，还有继续我一直在进行的修心!

**礼仪与口才训练报告范文 第十九篇**

>一、实训目的与形式

本实训通过案例和场景模拟、现场演示、个案分析等不同方式，要求学生掌握秘书职业形象设计和各种具体做法，提高学生的审美情趣和品质格调；掌握具体有效的化妆技巧，使之适应不同场合的要求；掌握秘书在各种场合穿着打扮的正确标准和方法，提高职业鉴赏和表现力，掌握秘书在各种商务活动中必须具备的标准举止规范，言谈风度；掌握秘书在公共旅途中和在必要的宴请应酬中与社会上各色人等的交际礼仪，最大限度地争取更多的朋友，从而获得更多的支持；掌握各种会议的礼仪规范，展示秘书人员的礼仪修养和礼仪业务水平；掌握办公室礼仪的规范，把握好自己的角色定位，做好领导的辅助工作。通过实训切实将理论知识转化为实际技能，强化学生学习礼仪、实践礼仪的意识。

>二、知识点

1、仪容指秘书人员的仪表姿容，包括发式、面容、颈部、手部及总体的精神面貌。

2、服饰是指人们的衣着穿戴，包括服装和饰品。

>三、实训要求

1、根据案例内容，模拟新力公司举行个人形象设计大赛的情景。

2、学生分角色，选择自己认为最合适的工作服装、社交服装、休闲服装进行展示，并根据着装佩戴合适的饰物、包袋。

3、每9人为一个小组，每个小组设组长一名，每3人扮演同一角色，共分3中角色（工作、社交、休闲）。

4、每小组表演时间为5分钟左右。出场顺序由抽签决定，小组内的出场顺序、队形由小组内自己排定。

5、最后评出“最佳秘书形象设计”、“最佳社交形象设计”、“最佳休闲形象设计”若干名。

6、本实训应采用现场点评的方式，教师对学生的设计优劣要现场评定，以加深学生印象。

7、本实训以考察学生对工作装的理解和应用为主。训练后学生要明确三种服饰的明显区别，使学生今后工作中能着装得体。

**礼仪与口才训练报告范文 第二十篇**

演讲与口才教学计划

吴玉琴

人在现实生活中离不开交往。交往主要借助的媒介是语言。在语言媒介中，口头语言—口头上交际使用的语言，又远比书面语言使用的频率高、涉及的范围广；既方便，又灵活。因而越来越为人们所重视。但是，并非任何人都能很好地掌握它。能够很好的掌握运用口头语言，是一种才能，也就是我们所说的口才。口才不能先天而生，也不能轻易获得，它有自己的逻辑结构、发展规律。只有充分认识它、掌握它，才能很好地运用于社会日常交往。因此，为了使我们学生通过学习训练能更好的发展应用的作用，锻炼每个人的能力，本学期我们确立了“演讲与口才”这个课题。

>一、活动目标：

>1、增强学生对演讲知识的实际应用能力，为学生提供多种活动经历； 2、为学生提供一个展示自我，同时互相切磋、互相学习的舞台； 3、增加学生的上台经历，提高学生的演讲水平、交际能力。

>4、指导学生掌握演讲方法，提高学生口语表达能力，全面提升学生的人文素养。

>二、活动内容：

>1、布置本学期的活动主题及人员，内容安排。讲解“演讲与口才”的概念及系列要求。

>2、我的新书推荐报告会。

>3、朗诵训练—古诗词（观摩名家朗诵）。 4、进行歌颂母亲的讲话。

>5、借清明节的契机，搜集准备稿件进行逐个讲演，也进行爱国主义教育。 6、故事荟萃。 7、朗诵训练—现代诗。 8、读经典读本

>9、看“百家讲坛”的视频片断，交流收获。 10、故事接龙。 11、绕口令比赛。 12、朗诵训练—现代文。 13、谈理想。 14、命题演讲训练。 15、父亲节的讲话。 16、即兴演讲训练。 17、辩论会。 18、活动总结考核。 三、教学、训练方式

>1、每周早晨利用一个早晨的时间来安排背诵，朗诵等活动。 2、看报纸、刊物，了解实事及当前潮流思想。

>3、读有哲理、启发性的书刊；也可根据个人的爱好精读几本有深度的书。 4、试着自己写作演讲稿，织小型演讲、辩论赛，评论等。 5、通过讲话、交谈等很多小事情增加个人的修养、内涵。 6、即兴写作与演讲。

>7、对演讲时所注意事项进行针对性的训练。如手势、面部表情及情感色彩等。

>四、保障措施：

在学校工作的统筹安排下，按照计划实施自己的教学活动。

>五、评价方式：

《演讲与口才》平时成绩以学生的演讲表达为主，辅之以必要的理论作业，查看学生积累的相关资料的汇集。期末考试以理论为次，写讲演稿或其他形式的口语表达稿件，听学生的汇报课，通过综合测试来检测学生的学习成果。

**礼仪与口才训练报告范文 第二十一篇**

3月9日阎良管理所组织了微笑的礼仪培训，听完课后，感触多多，自己收获不少。对微笑理念：感恩、乐业、尊重、和谐又重新有了认识。

我们收费工作中在仪表仪容中，站坐立行的各种姿势，对于司机的服务态度，直接代表了公司的形式，可以说我们是公司对外形象的一个窗口。公司的形象的好坏，就是我们日常工作中一点一滴的表现。礼仪即可以将一个人自身素质的高低体现出来，也是一个人魅力的展现。如果对自己的仪表不重视，生活中邋里邋遢的，怎么会在工作中尽心尽力，更难得会有微笑的心情。试想一个对生活没有动力的人，面对工作的压力如何做好工作，又怎么会做好本职工作？著名的快餐店麦当劳，他们介绍企业旺盛的诀窍是“微笑、干净、热情”，可以看到他们是将微笑放到了第一位。由此可见微笑的在工作中的重要性，因为你发自内心的微笑，周围的人才会受到你的感染。

在做好仪容仪表的同时，我们还要苦练业务，培养良好的从业素质。我们收费工作中，需要有责任心，爱岗敬业，又要有纯熟的业务技能。还要规范业务技能、强化责任心、严于律己。这样在今后的工作中才能得心应手。

在日常的工作中，从以下方面做好自己的本职工作。

>一、多动脑、多跑腿。

在我们日常工作中，需要多了解司机朋友的需求，如周边的地形、如何出巡方便等。既方便了司机也提升了我们的微笑服务。

>二、规范业务技能、强化责任心、严于律己。

在我们日常工作中，我们在重复而枯燥的事情中，总结规律、工作前做到仪容仪表整洁、工作中微笑服务不急躁、工作后认真清点钱和卡，做到万无一失。

>三、团队协作。

我们需要加强内部外部信息交流，为司机提供多元化服务，更需要遇到问题，大家一起想办法解决。

>四、做到一笑、二礼、三心、四创。

微笑，可传达友谊，缩短距离，创造愉快和谐的氛围，使收费员和司乘人员关系在良性互动中进一步融洽；注重个人礼仪和礼貌用语，在收费过程中，应当使用文明用语，并且做到精神饱满，表情自然，微笑甜美；工作中热心问候，精心服务，衷心祝愿；努力做到创文明标兵、创文明窗口、创文明行业、创人民满意高速公路。通过每个人的努力，提升收费窗口服务水平，把个人愿景和团队愿景有机结合起来，从而带动收费站整体服务能力和水平的提升，达到文明行业的整体效果，最终创建人民满意的高速公路。

很感谢这次专业的培训，让我如何更好的生活。也让我学会了在工作中怎样更好的服务司乘，我会在以后的工作和学中不断的提升自己。

**礼仪与口才训练报告范文 第二十二篇**

老师们，同学们：

大家好!

今天我演讲的题目是：学会感恩。

感恩，其实是无处不在的。我站在这里的理由是什么?就是感恩。感谢老师同学的支持爱戴，感谢学校给予的机会，感谢母亲的培养，感谢我自己的付出。因为感谢着这些，我今天便站在这里了。

宗教是最崇尚感恩的。他们感谢天神，感谢主。当然，我们感谢的，远比他们要多很多。

感谢父母，他们给予你生命，抚养你成人;感谢老师，他们教给你知识，引领你做“大写的人”;感谢朋友，他们让你感受到世界的温暖;感谢对手，他们令你不断进取努力。

感谢太阳，它让你获得温暖;感谢江河，它让你拥有清水;感谢大地，它让你有生存空间。

感恩，是一种心态，一种品质，一种艺术。

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。

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。

有人说，忘记感恩是人的天性。当我们偶然来到这个世界上，什么都还没来得及做的时候，我们就已经开始享受前人带给我们物质和精神上的一切成果了。这就提醒着我们每一个人，要怀有一颗感恩的心。

常怀感恩之心，我们便会更加感激和怀想那些有恩于我们却不言回报的每一个人。正是因为他们的存在，我们才有了今天的幸福和喜悦。常怀感恩之心，便会以给予别人更多的帮助和鼓励为最大的快乐，便能对落难或者绝处求生的人们爱心融融地伸出援助之手，而且不求回报。常怀感恩之心，对别人对环境就会少一分挑剔，而多一分欣赏。

感恩，是我们生活中永恒的话题。学会感恩，学会热爱生活。我们将会感受到更多快乐。

**礼仪与口才训练报告范文 第二十三篇**

>一、冷置处理

在一些不那么严肃认真、显得很宽松的场合，自由组合的谈话者之间可以营造和谐且具有特色的谈话气氛。此时第三者的无端插话不仅不合适，而且还是不受欢迎的。一位省政府的机关处长的处理方法可以给我们有益的启示：周末，在朋友举办的宴会上，这位处长和一位中学时代的老朋友相会，特地坐到一起，畅谈别后之情，眼前之状。可就在这时，另一位客人插进来，像查户口一样对那位处长问长问短，搞得正谈得投机的交际双方都很不愉快。于是，那位处长从衣袋中抽出一张名片微笑着递给插话者后，就把他丢到一边，继续他们的谈话。那位插话者自觉再插下去实在无趣，又去寻找新的谈话对象去了。当然，在冷置处理时还须考虑被冷置对象的身份、性格，冷置处理的方式、方法等等。否则，盲目而简单的冷置，还可能出现一些适得其反的消极影响。

>二、态势暗示

面对无端的插话，被迫中断的说话者有时会感到专门寻找一些话来制止，似乎又有失交际风度。怎样才能做到两全其美呢？选用态势语来暗示，是一种行之有效的方法。某公司经理去省城批发站洽谈有关业务，展开话题后不久，同行的供销科长向批发站的人员打听起他的一位我多年未见面的同学，出于礼貌，对方虚与应付，可他又穷问不止。经理为了制止这种无价值的插话，用一种带有夸张性的态势：把戴有手表的手抬起、伸直、又缩回到胸前，并抬高到与下颚平齐的位置看时间。看到这种动作的供销科长马上领会了经理的意思，很快刹住了插话，使谈话又转入正题。态势语的种类比较多，譬如：借用篮球裁判暂停的动作、用眼神提醒、用厌烦的表情来暗示等等。只要用得恰如其分，都可以取得良好的效果。

>三、婉言制止

对于干扰说话者主题的插话，你不加制止，他就可能娓娓插来，没完没了，造成一种喧宾夺主的局面。为了顾及插话者的面子和情绪，你还不能断然地明令制止，只能用委婉的语气来干预，使对方觉察所插的话不合时宜，自觉地刹住话头，才可以取得理想的效果。一位校长在学校中层干部会上传达上级有关会议精神，当讲到要加强校园精神文明建设时，一位主任打断校长的话，大讲同学中的不文明现象，因他插话而不得不中途停止的校长只好对他说：“你说的这些问题我们下次再议吧！”这样处理既可以让插话者主动地停止插说下去，又可以帮助插话者走出在人多场合下都注意他、责备他的尴尬处境。

>四、事后调教

在有些场合，对有些插话者，在场者都知道他不该插话，且插的话又是错的。为了考虑实际的交际效果，却不宜当着大家的面去采取一些相应的措施来现场处置，只能留待背后去仔细调教。在一所中学的课堂上，班主任在班会上讲话，要求同学讲究卫生，并举了些典型的不卫生现象。这时一位平时自尊心很强的同学马上插一句话：“还有不少同学上厕所出来不洗手。”引起全班同学的哄堂大笑。为了考虑对该同学的教育效果，班主任采取了置之不理的方法，事后找这位插话者，向他讲明在开会、公共场合随便插话的弊端，同时还教导他今后在讲话前要动脑筋想想再说，免得出笑话，收到了比较好的教育效果。

**礼仪与口才训练报告范文 第二十四篇**

社交场合中，语言作为人际交往的基本工具，同样构成人际交往中社交礼仪的一个重要环节，文明礼貌，幽默风趣，用词适当，语气得体，轻重相宜等社交礼仪用语往往能得到他人的青睐。社交口才的基本技巧表现在适时、适量、适度三个原则：

适时原则

说在该说时，止在该止处，这才叫适时。可有的人在社交场上该说时不说，他们见面时不及时问候；分手时不及时告别;失礼时不及时道歉；对请教不及时解答；对求助不及时答复……

反之，有的人该止时不止。他们在热闹喜庆的气氛中唠唠叨叨诉说自己的不幸；在别人悲伤忧愁时嘻嘻哈哈开玩笑；在主人心绪不安时仍滔滔不绝发表宏论；在长辈家里乐不可支地详谈“马路新闻”……这样的人显然不受人们的欢迎。

适量原则

说话适量也是社交口才的基本技巧之一。适量既指说话的多少适当，也包括说话的音量适宜。应该指出的是，适量并不是都是少说为佳，更不是指那种语量没有变化的老和尚念经，适量与否应以是否达到了说话目的为衡量的标准。

社交口才的多少适量，并不排除为达到说话目的的必要重复，而是指根据对象、环境、时间的不同，该多说时不少说，该少说时不多说。有的人自我介绍罗罗嗦嗦，祝酒时说上半个钟头还不停，批评起来没完没了……这样既影响说话效果，又影响自己的社交形象。

适量的社交口才还包括声音大小适量。大庭广众之中说话音量宜大一点，私人拜访交谈音量宜适中，如果是密友、情人间交谈，小声则可以表现亲密无间、情意绵绵的特殊关系，给人一种亲切感。这些都是在社交场合与人交谈应该掌握好的。

适度原则

社交口才的适度，主要是指根据不同对象把握言谈的深浅度，根据不同场合把握言谈的得体度，根据自己的身分把握言谈的分寸度。

其次，体态语也要恰到好处。注意避免诸如眼看下方，不敢正视对方，用不安的细小声音说话等。这样可避免对方认为你毫无自信、拿不定主意。说话要用明确的语气。

千万不可使用造成你与对方不欢而散的语言。如果担心发生这种情况，你可以直接问对方希望用哪种方法表达；可以事先了解对方的性格；可以征求对方希望你所用的称呼方式，这总比事后道歉更具效果。

**礼仪与口才训练报告范文 第二十五篇**

尊敬的老师亲爱的同学们：

大家下午好!

李小龙曾经写过这样一段话：我是谁，这是很多人反复自诘的老问题。虽然每个人都可通过镜中的影象看到自己的容貌，尽管他清楚自己的`姓名、年龄与过去，对于真正的“自己”，很多人未必都能真正的明白，故而仍旧要问“我是谁”?我究竟是殿堂中的巨人，抑或是封闭自惑的庸碌之辈?我究竟是傲立于天地的大丈夫，还是像在荒野迷途的小孩般内心充满了恐慌?我们当然不愿见到自己如此窝囊，但惟恐现实就是这样。然而，我们仍可寻回自己所期冀的目标，那些怀着信心去追求卓越的人，灵性将会在奋进坚持中获得洗涤，那些敢于在逆境中求生的人，顾盼于镜子的影象时，定能见到自己的真貌。

我想每个人心中多都有一个理想中的自己，当你怀着青春的梦想，不断努力，经受挫折而不放弃，终有一天你会守得云开见明月，成为理想中的自己，那时，你就见到了自己的真貌!

毫无疑问，每个人都渴望成功，但问题在于，并不是每个人都能成功。

成功需要我们怀有梦想：没有了理想，连流浪都找不到方向!没有远大的目标，一生都是别人的陪衬和附庸，没有成大事的雄心，就没有动力，就会茫无目标的飘荡，终归迷失航向而永远达不到成功的彼岸。

成功需要我们不断努力：努力并不是一件容易的事，但是有一个方法可以让它容易起来，那就是养成努力的习惯。对于一个人来说，艰难困苦并不危险，懒惰散漫才是最危险的敌人，因为懒惰，人在自己毁灭自己。我们要不断超越自我，超越自我就是每天超越别人一点点，没有什么惊天动地的，生活需要一点激情，要做一个演员，去演绎一个理想中的自己，而非看客!

成功需要我们耐得住寂寞：每一个伟大而不甘于孤独寂寞的人，必然会在孤独寂寞剖析自己的灵魂。用孤独的机会来审视自己的人生，用孤独的方式来检讨自己的行为，用孤独的力量来畅想自己的未来。不论是承受怎样的煎熬，他总是甘于那样的孤独与寂寞。

成功需要挫折的历练：生活不是笔直通畅的走廊，我们时常会遇到挫折、陷入迷茫，但是如果我们深信不疑，有一扇门会向我们打开，那就是成功之门!

一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪;成功，不相信颓废;成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼!除掉睡眠，人的一辈子其实只有一万多天，人与人之间的不同在于，你是真正的生活了一万多天，还是仅仅生活了一天而重复了一万多次

为了理想我们抱有终身的热情，一次坚持可能换回一种习惯，一种习惯可能换回一种品格，一种品格可能换回一种追求，一种追求可能铸就一种人生。

自信就是“我能比别人做得更好”也是迄今为止能找到的最好的潜能放大镜。成功的人因为体验到成功的快乐而更加自信，失败者反之更痛苦 而自卑。

**礼仪与口才训练报告范文 第二十六篇**

口才训练演讲稿范文平时表达的要求：发音准确，吐字清晰，尽量把每个字音都完整发出来。咬字头、立字腹(圆)、收字尾。同时使用鼻、口、喉、胸四腔。说话的声音要大，速度要快，不要有停顿。表达时要声情并茂。准确完整生动地表述自己的想法。准确复述转达别人的话。准确生动地描述景、事、物、人和生活。随时模仿，要尽量模仿得像，注意对方的声音、语气、语速、表情、动作，并在模仿中有创造，力争在模仿中平共处 超过对方。(1)速读法这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。开始朗读的时候速度较慢，逐次加快，一次比一次读得快，最后达到你所能达到的最快速度。读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量果把每个字音都完整的发出来。可以用录音机把你的速读录下来，然后自己听一听，从中找出不足，进行改进。(2)背诵法目的有两个：一是培养记忆能力，二是培养口头表达能力。记忆是练口才必不可少的一种素质。“诵”也就是我们常说的“朗诵”。它要求在准确把握文章内容的基础上进行声情并茂的表达。背诵法的着眼点在“准”上。也就是你背的演讲辞或文章一定要准确，不能有遗漏或错误的地方，而且在吐字、发音上也一定要准确无误。(3)练声法第一步，练气。首先要学会用气。

吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。注意吸气时不要提肩。

呼气：呼气时要慢慢地进行。要让气慢慢地呼出。呼气时可以把两齿基本合上。留一条小缝让气息慢慢地通过。

学习吸气与呼气的基本方法，你可以每天到室外、到公园去做这种练习，做深呼吸，天长日久定会见效。第二步，练声。在练发声以前先要做一些准备工作。先放松声带，用一些轻缓的气流振动它，让声带有点准备，发一些轻慢的声音，千万不要张口就大喊大叫，那只能对声带起破坏作用。

声带活动开了，我们还要在口腔上做一些准备活动。我们知道口腔是人的一个重要的共鸣器，声音的洪亮、圆润与否与口腔有着直接的联系，所以不要小看了口腔的作用。口腔活动可以按以下方法进行：第一，进行张闭口的练习，活动嚼肌，也就是面皮。这样等到练声时嚼肌运动起来就轻松自如了。第二，挺软腭。这个方法可以用学鸭子叫“gāgū声来体会。人体还有一个重要的共鸣器，就是鼻腔。有人在发音时，只会在喉咙上使劲，根本就没有上胸腔、鼻腔这两个共鸣器、所以声音单薄，音色较差。练习用鼻腔的共鸣方法是，学习牛叫。但我们一定要注意，在平日说话时，如果只用鼻腔共鸣，那么也可能造成鼻音太重的结果。演讲稿又叫演说词，它是在大会上或其他公开场合发表个人的观点、见解和主张的文稿。演讲稿的好坏直接决 定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻作文辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点主要区别演讲和表演、作文有很大的区别。

首先，演讲是演讲者就人们普遍关注的某种有意义的事物或问题，通过口头语言面对一定场合的听众，直接发表意 见的一种社会活动。

**礼仪与口才训练报告范文 第二十七篇**

• 在不远将来，孩子即将面对的学习、生活、工作竞争中，清澈响亮的嗓音，标准规范的普通话发音，自然、优美、亲切、积极、开朗的表情语态，睿智从容的谈吐，富有感染力、打动人心的精彩演说技巧，面对挑战从容不迫，面对听众侃侃而谈，挥洒自如的自信气质。

• 声音质量——干净、响亮、动听。 • 音准——符合标准普通话规范。

• 语言状态——亲切、积极、开朗、自信。 • 表达能力——条理性和词汇量。

• 口型定位——开、齐、合、撮。 • 气息训练——胸腹式呼吸。 • 共鸣位置的调整——口腔共鸣。 • 调值训练——五度标记法。

• 轻声、变调、儿化等基础知识的学习。 • 重音、节奏、语感、表情、姿态的训练。 • 词汇量的积累和朗读习惯的培养。

—— 结合朗读绕口令、唐诗、诗歌、童话寓言、散文、小说、台词、主持词等作为训练素材。

有些孩子的调值不够,导致语言状态不积极。

>2、不会用轻声、变调,显得说话机械呆板。

>3、发音的共鸣位置和气息不够,导致声音沙哑,声音偏小、不稳定。

>4、还有学校教育中,孩子习惯齐读,导致语感语速模式化,表情单一。

>5、受方言影响,频繁出现的平翘舌、前后鼻音等发音障碍。

通过21个辅音声母，38个韵母、声调、轻声、儿化、变调训练，调整孩子的姿态、表情、发音共鸣位置，口型定位，引导采用正确的气息应用技巧，培养正确的发音习惯，配合儿歌、绕口令

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！