

保险公司产说会主持词 保险公司早会主持人串词(实用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

保险公司产说会主持词篇一

开场各位亲爱的伙伴大家现在好，感谢大家的回应，朝气蓬勃的3月，我们按时相聚于此，非常高兴在今天的晨会见到各位在座的每一个伙伴!首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

晨操每个胜利都是团队精神的写照，每一点进步都是伙伴们相互鼓舞和激励的结果。国寿人就是在这种团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。现在就让我们以一曲晨操《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全体起立，有请我们会跳的伙伴上台来带动一下。

非常感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位伙伴，他们不但在工作上业务精英，同样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢!那么同时相信一首快乐的晨操过后呢能激发我们快乐的心情，也希望我们的团队都能拥有高昂的士气和人气为我们带来好的业绩。

信息我们说天天都有新鲜事每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口,及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下面就和大家一起关注一下今天的信息。

所以大家一定要通过这则信息知道，我们的保险市场还没有像我们想象中的那样小，我们国民需要我们把保险深入到他们每一个人心中。我们一定要把保险当成自己的爱心事业去做。

心得三月，是流火的季节！同时也是耕耘的季节！耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路！信心和勇气编织不朽的旗帜！今天我们相聚在此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦！下面接祝大家热情的掌声欢迎×××为大家爱做心得分享。

专题让我们再次把感谢的掌声送给×××伙伴，我们常说活到老学到老，要有一个良好的从业习惯，只有在不断的学习中才能够提高自己，锻炼自己，成长自己。下面就有请×××经理带出今天的专题。

业务让我们再次把感谢的掌声送给房经理。

唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期待，下面就借助大家热情的掌声，有请郭经理做今天的业务联系。

作为一名合格的保险营销员，应当具备崇高的职业操守，树立长远的发展观念，唯如此才能赢得广大客户的信赖和支持，使自己的保险营销路越走越宽广。然而，要做到这一点，关键是要处理好自身与客户之间的关系，做客户永远的朋友。

【司歌司训】全体起立，用饱满的热情齐唱司歌，诵读司训。

【敬业时间】出勤报备

以部或组为单位(根据单位出勤人数多少来定)，按标准话术(应到、实到、未到)报备，以期达到振奋士气、凝聚人气、

自律自强，重视团队荣誉的目的。

【晨操带动】朋友

与同事做朋友，与客户做朋友，朋友多了路好走。

【展业分享】先交朋友，后做保险

我认为，做保险要先与客户交朋友，朋友做成了，保险自然做成。

保险公司产说会主持词篇二

在这个快乐的早晨，我们又欢聚一堂，开始我们成功的一天，在这里，一声诚挚送给大家，希望大家能给我一个响亮的回馈。各位优秀的事业伙伴们，大家早上好！

非常感谢大家的回馈。

每天大家来到这里，来参加晨会，其实我们的心愿就是希望大家可以开心和快乐，今天的轻松一刻我们一起来猜谜，准备了五道题，希望伙伴们能开动脑筋，一起参与，大家一起来观看大屏幕。

说翻过一座山，来到一片草地，打一花名(没花一梅花)再翻过一座山，又见到一片草地，打一花名(也没花一野梅花)

这时草地上走过来一只羊，打一水果名(草没一草莓)这时跑来一只狼，打一水果名(羊没一杨梅)又来了一群羊，打一果冻(喜之郎)

生命在于运动，下面让我们一起来伸展下筋骨，随着音符起舞，跟着节奏摇摆，跳起今天的晨操《第八套广播体操》，恭请大家全体起立。

请坐，也希望大家身体棒棒，吃嘛嘛香。

在昨天，有一些伙伴通过自己的努力，成功举绩，下面，就让我们请出张占亚主任为我们进行业绩报道。

感谢张主任，相信身经百战的将士们，凭借多年积累的展业经验，再借助本次即将开展的开门红行动，一定能够突破自己，创造更好更高的业绩，取得最后的胜利，伙伴们，行动是成功的阶梯，行动越多，登得越高。

保险公司产说会主持词篇三

大浪淘沙勇者胜，风啸大漠败者臣，经理的专题让我们各位伙伴在寿险营销这个无烟的战场上又多了一件克敌的法宝。让我们再次回馈经理感谢的掌声。太阳已经升起，我们也征战在即，在披挂上阵之前，让我们擦亮眼睛，用热情的目光加掌声和呐喊声，有请我们尊敬的带来今天的业务联系。

敬业时间各位优秀的主管，各位精英伙伴！大家早上好！寿险营销，不同于其他行业，它不但要有勤奋的特质，更需要有良好的自律性，这是作为一名合格营销员最起码的条件。自我鞭策、自我激励，与伙伴们相互支持、鼓舞，共铸寿险营销的辉煌之梦。下面让我们用热烈的掌声欢迎经理为我们做今天的敬业时间！

增员靠风气；环境靠人气；业绩靠士气；成功靠志气！下面就让我们用收展部特有的方式欢迎xx老师为我们做今天的业务推动！龙的呼唤！

让我们用疯狂的掌声感谢xx老师！寿险业呼唤英雄，英雄必将从我们中崛起，美好的事业，广阔的前景，它会成就一个又一个英雄，只要用心、专业、执着，我们将成为明天民生人寿华彩四溢的太阳。希望在座的每位伙伴都能气贯长虹，一飞冲天，！

在春风拂面的四月，分秒必争的四月，我们的方向在哪里，我们的动力在哪里?接下来，有请我们的领航人作政令宣达，掌声有请!伙伴们，箭在弦上不得不发!让我们共同努力共同奋斗!最后共同见证胜利时刻的到来!

今天的一次晨会到此结束。

保险公司产说会主持词篇四

各位亲爱的营销伙伴，我们的启动大会马上就要开始了，为了保证大会的顺利进行，请各位将自己的手机关闭或调至振动状态，请大家不要在会场内吸烟，会议进行过程中请不要随意走动，保持会场的安静，感谢您的配合!

男：各位尊敬的领导

女：亲爱的营销主管、精英同仁们，大家。。

合：上午好!

男：感谢各位热情的回应。我是来自市公司个险销售部的xxx;

女：我是来自xx公司的李颖，非常荣幸由我们担任本次大会的司仪!

男：英雄论剑，八方英豪各展神通;

女：群雄争霸，各路高手问鼎刺桐;

男：今天是一个喜庆而又特殊的日子，说它喜庆，是因为我们刚刚取得福满一生抢售的胜利;女：说它特殊，是因为在激情八月，我们又将再次开创崭新的篇章;抢售双喜，再创奇

迹。

男：大会即将拉开序幕，让我们来共同领略xx国寿人的士气风采，首先xx的同仁问声好□□□□□

(xx(男)□xx(女)□xx(男)□xx(女)□xx(男)□xx(女)□xx(男)□xx(女)□xx(男))

男：全体问好。

女：感谢大家热情的回应!在大家的回应声中，我们已经感受到在座同仁们的热情和激情。相信伙伴们怀着这份霸气定能在“英雄论剑，问鼎刺桐”竞赛中取得圆满成功!

男：在大会正式开始之前，请允许我们介绍莅临本次大会的领导，他们是：

男：中国人寿xx分公司党委书记、总经理xxx先生，欢迎x总!

女：中国人寿xx分公司党委成员、副总经理xxx先生，欢迎您!

女：及全市优秀的营销主管、精英们，同样欢迎大家的到来!

男：下面，我宣布□xx分公司“英雄论剑，问鼎刺桐”启动大会

合：现在开始!

男：请全体起立，(停顿)奏唱司歌。

女：礼毕，请坐!

女：沧海横流方显英雄本色。

男：铁血雄师正是国寿英豪。

女：俗话说，有人的地方就有江湖，有江湖的地方就有争霸，寿险行业亦是江湖，亦有华山论剑。

男：本次“英雄论剑，问鼎刺桐”战役，市公司总经理室高度重视，为激励各路豪杰英勇奋战，准备了丰厚战利品，并摆下擂台，设立机构挑战赛，供各路群雄相互较量。

女：论剑xx□谁是王者，桐城争霸，谁是最后赢家，比比就知道。

男：下面由我来为大家简要的介绍下本次“英雄论剑，问鼎刺桐”的方案。（看幻灯片介绍方案）

女：快返时代的结束，极速创富的盛宴！如此丰厚的奖励，如此刺激的竞赛机制，机构挑战赛，为我们确立了新的目标，带来了新的挑战。

男：激战对手□xx将士霸气彰显；

女：挑战新高，王者威名传遍四方！

男：谁是桐城霸主，谁将问鼎刺桐？。

女：只有英勇无畏，敢于挑战的人，才能笑到最后。

男：接下来让我们一起揭开挑战赛的序幕。

女：首先进行的是第二战区的挑战赛，第一个上台挑战的是xx公司，本次挑战的目标是140万，他们将挑战谁，即将揭晓。

女：下面要进行挑战的是xx公司，他们本次挑战的目标是151

万，现在有请出xx公司xxx经理上台公布挑战对手，掌声有请!(提醒选读挑战书)

女：xx公司运畴帷幄，不打败对手誓不罢休，而xx公司也不甘趋于人下，两军旗鼓相当，谁能拔得头筹呢?让我们一起见证。

男：接下来挑战的是xx公司，本次他们的目标是228万，下面有请出xx公司经理上台发布挑战书。掌声有请!

男：唇枪舌剑中，我们看到一个是(挑战书内容)，一个是(挑战书内容)，看来这会是一场非常精彩的战斗。第二战区的战况十分激烈，最后一个谜底也即将揭晓，坐在台下的xx公司早已按捺不住，下面请出xx公司杜盛盟经理上台发布挑战宣言。掌声有请!

女：xx公司在xxx经理的带领下，组建精英团，运作精英专桌，取得卓越成效，福满抢售更是位居全市第二，放眼未来□xx公司志存高远，欲在3年内超越平安，他说他要挑战的是xx公司□xx公司也是xx?下面请出xx公司xx经理上台发布应战宣言。掌声有请!

男：第二战区的四家机构的对抗形势已经揭晓，(谁战谁简单回顾下，有二挑一的重点渲染)，第二战区的对抗已是刀光剑影，火药味十足，那么第一战区的对决将如何，相信大家都非常期待，就让我们共同揭晓第一战区的挑战序幕。

男：xx公司历来以增员强劲著称，以增员带动业务持续发展，十年期业务一直稳居全市前列，在xxx主管□xxx精英等的带领下□xx伙伴众志成城，齐心协力挑战xx公司□(xx公司特点)，请xx公司经理上台接受挑战，请xx公司下战书(递交给被挑战方，并提醒合影见证)。请xxx经理发表应战宣言;掌声有请!

女：(总结双方优点、士气等)。都有横扫千军的气势!不愧是国寿英豪!下面我们来看看xx公司的挑战对手，本次xx挑战目标421万，有请xx公司xxx经理上台公布挑战对手，并发表挑战宣言。掌声有请!

男：惠女勤劳勇敢、坚韧不拔的精神闻名xx[]面对困难，永不退缩，面对挫折，迎难而上[]xx公司正是秉这种精神一直奋斗在一线战场，今天他们向xx发起挑战，两个老对手，冤家路窄，又将再次交锋。而xx在xxx经理的带领下，士气如虹，高歌猛进，三季度以来受理十年期完成率位居全市第一，面对老对手挑战会，他们将如何反击，下面请xx公司xx经理上台发布应战宣言。掌声有请!(提醒xx递交战书给被挑战方，并合影见证)

女：xx与xx的对战可谓针尖对麦芒，攻来打去，互不相让，这将是一场精彩的角逐。接下来我们将揭晓的是xx的挑战对手，本次xx挑战目标是588万，他们的对手会是xx吗?让我们有请xxxx经理为我们公布挑战对手。掌声有请!(提醒发表挑战宣言)

男：xx经理的带领下，狠抓精英带头、运作精英专场，取得卓越成效，三季度以来受理十年期完成率位居全市第一，士气如虹，锐不可当，携如此锐气挑战xx公司，欲将战胜xx公司，不过xx公司也不是吃素的[](xx公司特点)，面对xx的挑战[]xx将如何应战，下面有请出xx公司xx经理上台发布应战宣言。掌声有请!

女：两强相遇勇者胜，这将会是一场十分精彩的争夺战，战果如何?我们将拭目以待。下面将揭晓的是xx公司的挑战对手，本次xx的挑战目标是759万，有请xx公司xxx经理上台公布挑战对手，并发表挑战宣言，掌声有请!

男：今年以来□xx公司在众多主管精英的带领下，伙伴奋勇争先，百万大单层出不穷，创造了一个又一个的奇迹。通过8个月的奋战，公司各项经营指标高歌猛进，位居全市前茅，誓有一夺全市霸主的决心，本次他们将挑战xx公司，大家都知道□(xx公司特色)，下面有请xx公司xx经理上台接受挑战，发表应战宣言，掌声有请!(提醒递挑战书，合影见证)

女：这是一场争夺xx霸主的战争，一个要创造奇迹，一个要捍卫霸主地位，两强相争，决战桐城，谁能最终问鼎。让我们一同见证。

男：第一战区最后一个挑战的公司是xx公司，他们的挑战目标是1158万，面对xx公司的挑战，他们是否会反攻回去呢?现在有请xx公司xxx经理揭晓他们的挑战对手，并发表挑战宣言，掌声有请!

女：xx公司一直以来牢据xx霸主地位，业务规模总量遥遥领先全市，面对竞争□xx公司高喊欲予全国先进比高下;面对挑战，晋奖公司总能横扫千军，所向披靡。面对xx公司的挑战□xx公司给与了强力反击，巅峰对决，在此一战，请xx公司上台发表应战宣言，有请xx公司xx经理上台应战，掌声有请!

男：这是一场捍卫荣耀的战争，这是一次开创霸业的绝好良机，刀光剑影，群雄逐鹿，谁才是真正的霸主?谁才是xx最厉害的统帅?谁将问鼎刺桐?让我们共同期待!

女：没有比行动更有力的语言，即刻出发是我们心中最大的呼喊

男：在梦想和荣耀之间，在挑战与机遇面前，

女：我们激情飞扬，奋勇向前!

勉，掌声有请！

女：感谢x总，x总要求我们：,,,再次，掌声感谢x总！

女：伙伴们，每一次的竞赛都是一场挑战，是挑战就要有誓夺目标的决心！

男：是挑战就要有勇夺桂冠的霸气！

女：是挑战就要有迎难而上的勇气！

男：是挑战就更要有不折不扣的执行和不胜不归的英雄气概！

女：军令一下，我们必义无反顾，勇往直前！

男：我们的xxx总经理对我们充满必胜的信心，国寿的将士们，下面用我们热烈的掌声，有请蒋总作总动员讲话，掌声有请！

女：感谢x总，蒋总在讲话中,,,再次，掌声感谢蒋总的动员讲话！

男：挥撒热血，我们必将赢得挑战的胜利；

女：满腔豪情，我们定能踏上更高的巅峰！

男：让我们接受使命，承载责任；志存高远，一马当先！

女：让我们逢一必争，挑战必胜；逢冠必夺，马到功成

男：伙伴们，让我们高举重锤，再次擂响高歌猛进的战鼓

女：让我们携手共进，共创xx国寿更加辉煌的明天！

男：xx分公司“英雄论剑，问鼎刺桐”启动大会圆满结束！让

我们全体起立，用热烈的掌声欢送各位领导离席！

女：好的，祝大家返程愉快，祝各位主管——马到成功！期待各位庆功捷报！

共2页，当前第2页12

保险公司产说会主持词篇五

请各位伙伴找到位置，迅速坐好！我们的晨会马上就要开始了

【问好】

各位国寿精英们大家早上好，感谢大家的回馈。

今天是20xx年10月12日，星期五，我是主持人，很高兴今天的早会由我来主持。

【提醒】

维护良好的职场秩序，是我们每一位国寿员工的良好品质。早会正式开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关闭或调整到静音状态，早会期间请大家不要随意走动。

【敬业时间】

又是一个新的早晨，又是一天新的起步，相信我们会给自己带来一个良好的开端，将成功在每一天积累，请随我共同进入今天的敬业时间，请各组清点人数，做好准备。

我们按时相聚于此，非常高兴在今天的晨会见到各位在座的每一位伙伴！首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢。

也让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

【司歌】

通过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟国寿，赢在国寿”的信心，让我们在这个和谐大家庭里展翅飞翔！

[晨操]

请会跳的伙伴踊跃登场，一起带领大家舞动快乐的旋律！

大家请坐。一曲欢乐的晨操给大家带来愉悦的心情，感谢领操的伙伴，让我们用热烈的掌声表示感谢！

[喜讯]

俗话说，有志者事竟成，付出就有收获！下面让我们共同关注昨天有哪些伙伴收获了丰硕的果实！让我们掌声恭贺这位伙伴。
(长险短险)

【荣誉】

伙伴们，在寿险这个舞台上，让我们每个人都展现自我，分享成功，书写精彩，激发豪情，下面就让我们共同走进荣誉的殿堂：

各位亲爱的伙伴，挑战纷至，竞争沓来，征程坎坷又洒满阳光，在这个给庸者以无情淘汰，给智者以扑杀疆场的伟大时代，英雄是要付出掌声和光环的，那么就让我们响起热烈的掌声送给我们的英雄们。

[心得分享]

接下来让我们有请我们的上台为大家分享一下她在展业过程中的心路历程，让我们掌声有请他闪亮登场！

我认为，做保险要先与客户交朋友，朋友做成了，保险自然

做成。因此，我觉得拜访客户就是去“找朋友”、“交朋友”，这样，我感到拜访不再是一件难事，而是一件很轻松愉快的事了。初次拜访时，我一般不急于谈保险，只让客户了解自己的身份是保险营销员就可以了；之后，我会根据客户的实际情况确定再访的时间和频率，直至成为好朋友，让保单变成水到渠成，并与客户一直保持着良好的朋友关系。

非常感谢伙伴精彩的分享，成功的取得来之不易，但是，掌握娴熟的展业技能，能够使我们事半功倍。让我们再次把最热烈的掌声送给伙伴。

[信息]

我们说天天都有新鲜事 每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口,及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下面就借助大家热烈的掌声有请我们 和大家一起关注一下今天的信息。掌声有请。

我们作为一名寿险营销员不但要具有专业的技能和高尚的个人素质，还要具备眼观六路、耳听八方的本领，大量的知识和咨询是我们展业中一项不可缺少的工具，希望通过信息窗口时间，让大家有新的收获。让我们以热烈的掌声感谢 。

[轻松一刻]

营销工作是重复而又充满压力，所以，我们经常提倡快乐营销，精彩生活，那么今天最精彩的时刻就要来临，让我们用全身心的快乐来体验——开心一刻，今天的轻松节拍将由我们 伙伴带出，下面借助各位热情的掌声有请 。

[专题]

我们常说活到老学到老，要有一个良好的从业习惯，只有在

不断的学习中才能够提高自己，锻炼自己，成长自己。下面就让我们共同走进专家门诊。首先我们来共同认识一下我们这位神秘的专家：

增员靠风气；环境靠人气；业绩靠士气；成功靠志气！下面就让我们用雷鸣般的掌声欢迎收展部李经理为我们解疑答惑。掌声欢迎。

非常感谢高经理的精彩讲解，让我们用疯狂的掌声感谢李经理！如果大家还有什么问题我们可以在会后或其他的时间亲自去向李经理取经。相信大家也一定会得到更标准的更好的解决方法。

让我们再一次以爱的谢谢来感谢李经理。

[业务联系]

唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一条起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期待，下面就借助大家热情的掌声，有请张营长做今天的业务联系。

[结束语] ”

跨别昨日，迎来新的征程，未来，奋战新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下面，请全体起立，共同宣读今天的激励口号：不达目标 誓不罢休。

早会到此结束，谢谢！