

保险的早会怎么主持稿（素材 9 篇）

保险的早会怎么主持稿篇 1

先在这个阳光明媚,生机昂然的早晨给亲爱的同仁们问声好,大家早上好,非常荣幸能给大家开这个晨会,首先做一下自我介绍,我叫.希望大家能够记住我,在记住我的同时我愿意与大家成为生活当中最知心的朋友以及事业最愉快的合作伙伴!

接下来的时间我给大家讲一个激励人心的小故事,希望同仁们听了后能够有所启发.故事的名字叫做飞翔的蜘蛛

信念是一种无坚不摧的力量,当你坚信自己能成功时,你必能成功。一天,我发现,一只黑蜘蛛在后院的两檐之间结了一张很大的网。难道蜘蛛会飞?要不,从这个檐头到那个檐头,中间有一丈余宽,第一根线是怎么拉过去的?献祝福网

后来,我发现蜘蛛走了许多弯路--从一个檐头起,打结,顺墙而下,一步一步向前爬,小心翼翼,翘起尾部,不让丝沾到地面的沙石或别的物体上,走过空地,再爬上对面的檐头,高度差不多了,再把丝收紧,以后也是如此。温馨提示:蜘蛛不会飞翔,但它能够把网凌结在半空中。它是勤奋、敏感、沉默而坚韧的昆虫,它的网制得精巧而规矩,八卦形地张开,仿佛得到神助。

这样的成绩,使人不由想起那些沉默寡言的人和一些深藏不露的智者。于是,我记住了蜘蛛不会飞翔,但它照样把网结在空中。

奇迹是执着者造成的。谢谢,我的晨会到此结束!

保险的早会怎么主持稿篇 2

[开场]

8:25 分道早，提醒伙伴还有 5 分钟开会；请各组长清点人数；请大家收拾桌面，拿出笔记本，调整位置，关上手机等通讯设备；

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】

各位平安精英们大家早上好，感谢大家的回馈。

今天是 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，是我们每一位平安员工的良好品质。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】

保险是一首歌，吟唱着人生的节奏和旋律。接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，用饱满的热情一起大声唱响我们的公司司歌……

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

[晨操]

锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造美好的明

天。让我们一起跳起今天欢乐的晨操《快乐崇拜》，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]每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，下面借助各位热情的掌声有请今日之星，为我们带出他成功背后的故事

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，让签单变成水到渠成，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 39; 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红理取经。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。

感谢张营长的殷切期望与统筹安排，希望全体伙伴能按张营长的

指示完成工作，也希望大家全力配合；

[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！

[保险的早会怎么主持稿篇 3](#)

开场白

各位__部优秀的职业经理人、优秀的业务伙伴们大家早上好!

良好的沟通和真诚的友谊来自于第一时间的自我介绍，我的名字叫余骏，来自金蓝组。非常高兴也非常荣幸担任今天早会的主持人，为大家服务。希望大家

能够记住我，在记住我的同时我愿意与大家成为生活中最知心的朋友以及事业上最愉快的合作伙伴。希望我的主持可以给各位带去一天的快乐心情。

轻松节拍

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，那么今天的轻松时刻就要来临，让我们用全身心的快乐来体验---轻松节拍。

笑话

一天，老师走进课堂，学生们一齐起立喊：“老师早上好！”

老师愤愤地说：“只叫早上好？那我下午呢？难道就不好了吗？”

于是学生们又一齐喊：“老师下午好！”

老师又愤愤地说：“那我晚上呢？”

学生们又一齐喊：“老师晚上也好！”

老师点点头说道：“这样才行，现在重新喊一遍！”

学生们一齐喊：“老师早上好，下午好，晚上也好！”

老师说道：“坐下！今天我们要复习反义词，我们这样练习，我说一句，你们大声说出反义词。现在开始。”

老师：“今天天气很好。”

学生：“今天天气很坏。”

老师：“到处阳光明媚。”

学生：“到处阴云密布。”

老师：“马路上人山人海。”

学生：“马路上空无一人。”

老师：“年轻。”

学生：“年老。”

老师：“站立。”

学生：“躺倒。”

老师：“有个年轻人站立在路上。”

学生：“有个年老人躺倒在路上。”

老师：“我捡到一元钱。”

学生：“我丢了一元钱。”

老师：“我捡到一元钱，交给老师。”

学生：“我丢了一元钱，去偷老师。”

老师：“错误，不能这样说！”

学生：“正确，应该这样说！”

老师：“错误。”

学生：“正确。”

老师：“这不行，这是违法行为！”

学生：“这可以，这是合法行为！”

老师：“我说错误。”

学生：“我们说正确。”

老师：“听老师的，老师说的才是正确！”

学生：“听我们的，老师说的都是错误！”

老师：“你们愚蠢。”

学生：“我们聪明。”

老师：“停止！”

学生：“继续！”

老师：“你们现在停止！别说了！”

学生：“我们现在继续！还要说！”

老师：“你们这些蠢猪，我说停止！”

学生：“我们都是天才，我们说继续！”

老师：“你们听老师的！”

学生：“老师听我们的！”

老师：“学生都得听老师的！”

学生：“老师都得听学生的！”

老师：“现在你们停止练习！”

学生：“现在我们继续练习！”

老师：“你们没完没了了吗？”

学生：“我们有始有终的呀！”

老师：“那你们就停止！蠢猪！”

学生：“那我们该继续！天才！”

....之后老师怒气冲冲地抱着书本走出了教室。

日志填写

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，将成功在每一天的积累，俗话说：“一天之际在于晨”，但我们保险行业是“一天之际在于昨夜”！不知各位是否按照公司的要求，在昨夜做好了今天的日程安排呢？请举手！

让我们把前一天的拜访结果详细的整理到日志中，有便于再次制定拜访计划。

七个习惯改变命运

习惯一、别指望谁能推着你走。

我们常说：“我不会，因为……”、“我迟到，因为……”、“我的计划没完成，因为……”我们总是在找借口或是抱怨，在不满中消耗自己的生命。

如果你不抬腿往阶梯上走，谁又会推你走呢？因此，积极主动的人生态度，是个人成功的原则。

习惯二、忠诚于自己的人生计划。

我们经常在人生的道路上迷失方向，因徘徊和迷途消耗了生命，关键是无目标。

这一生你要成为什么人？想做些什么？要拥有什么？什么是你生命中最重要？只有确立了符合价值观的人生目标，才能凝聚起意志力，全力以赴且持之以恒地付诸行动去实现它。

请认真计划自己！请清晰明确地把计划写出来！

习惯三、选择不做什么更难。

每个人的时间都是有限的，所以要做重要的事，少做紧急的事。

消防队的最大贡献应是防火，而不只是忙于到处救火。因此，“要事第一”是人生自我管理的原则。

要想集中精力，必须强烈排除次要琐事的牵绊，要勇于说“不”。

习惯四、远离角斗场。

一般人遇事多用二分法：非强即弱，非胜即败。其实，世界给了每个人足够的立足空间，他人之得并非自己之失。因此，“双赢思维”是人际关系的原则。

我们从小就参与各种比赛、考试，培养了一种你赢我输、你死我活的竞争心态。试想一下，谁又甘心在竞赛中认输呢？树立双赢思维是非常重要的，懂得利人利己的人，把生活看作一个合作舞台，而不是角斗场。

习惯五、换位思考。

如果一位眼科医生为病人配眼镜，他先摘下自己的眼镜让病人试戴，其理由是：“我已经戴了 10 多年，效果很好，就给你吧，反正我家里还有一副。”那么，谁都知道这是行不通的。如果医生还说：“我戴得很好，你再试试，别心慌。”在病人看到的東西都扭曲了的同时，医生还反复说：“只要有信心，你一定能看得到。”那就真叫人哭笑不得了。

我们常说遇事要将心比心。因此，要培养设身处地的换位沟通习惯。当我们的修养到了能把握自己、能抵御外界、能博采众家之言时，我们的人际关系也就上了一个台阶。

习惯六、1+1 可以大于 2。

不同植物生长在一起，根部会相互缠绕，土质会因此改善，植物比单独生长更为茂盛；两块砖头所能承受的力量大于单独承受力的总和。

这些原理也同样适用于人，只有人人都敞开胸怀，以接纳的心态尊重差异时，才能众志成城。

习惯七、过身心平衡的生活。

拥有财富，并不代表有永远的经济保障，拥有综合能力才真正可靠。

人生最值得投资的就是自己的能力：生存的能力、生活的能力、学习的能力、创造的能力、适应的能力，这才是自己最值得珍爱的财富。

士气展示

寿险营销需要磅礴坦荡的气势，我们从事的是欣欣向荣的营销事业，成功地彼岸郁郁葱葱，繁荣昌盛。状态决定一切，成功者永远追求更好，在座的各位都是追求卓越、渴望成功，我相信接下来的士气展示一定能够看到大家最一流的状态。让我们带着寿险人应有的无坚不摧、勇往直前的精神展现各团队的豪迈士气。

再次问候各位伙伴：早上好！

互道问好

爱是一种感受，即使痛苦也会觉得幸福；爱是一种体会，即使心碎也会觉得甜蜜；爱是一种经历，即使破碎也会觉得美丽。一声问候送来温馨甜蜜，一个拥抱能让你我心灵相犀。接下来就请各位全体起立，给对方一个拥抱，来表达我们爱的甜蜜。互道问好！

新闻播报

家事、国事、天下事，事事关心。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，大量的知识和资讯是我们展业过程中一项不可缺少的工具，下面就是信息窗口时间。

喜讯报道

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，那么就让我们来共同关注今天的喜讯报道，看一看谁是榜上英雄。

业绩分享

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，下面借助各位热情的掌声有请今日之星 __X，为我们带出他成功背后的故事。

我们常说成功的人之所以成功是因为其纳百川的胸怀，因为凡是人拥有的是积极的心态，而心态铸造命运，态度决定一切，只有不断寻找机会，准备机会，创造机会的人才是真正的强者。让我们再次以热烈的掌声感谢 __X伙伴带给我们的分享。

专题时间

成功圣经告诉我们：“激励就向洗脸一样，学习就象吃饭一样”这说明学习有多么的重要；重要的时间留给重要的人物，请大家以最热烈的掌声欢迎我们今天的专题老师：英俊潇洒，风流倜傥的 __主管或经理。

业务联系

大浪淘沙勇者胜，风啸大漠败者臣， __主管或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。让我们再次以热烈的掌声感谢 __主管、经理。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，有请我们的司令，气度非凡的 __总带来出征前的政令宣导。

欢呼结束

跨别昨日，迎来新的征程，未来的奋战我们将赢得新的荣誉，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

最后，我代表__部祝愿各位今天好事成双、工作顺意、时刻都有好心情。今天的早会就到这里，谢谢各位的配合与支持！

保险的早会怎么主持稿篇 4

尊敬的__经理、__老师、天安优秀的伙伴(或天安的事业伙伴、天安的兄弟姐妹)：

大家早上好!(根据早会纪律可多问几声好)

伴随着新一轮太阳的升起(根据实际的天气情况而定)，我们又迎来了崭新的一天，预祝大家有一份好心情，有一份好收获。很高兴今天的早会由我来为大家主持，我是来自__部的__×。在早会开好之前，请允许我提醒大家：将我们的手机打到关闭或震动状态，早会期间不允许随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐一下，我们的早会大概需要 1 个小时(或 1 个半小时)的时间。谢谢大家的配合(深鞠躬)。

俗话说，“生命的活力，健康的体魄来自于愉悦的运动”，首先进入我们早会第一项——《动感时刻》，《最炫民族风》(…..或其它)，掌声有请×位优秀的部经理(主管、或开单伙伴、或典范)带领大家做晨操，恭请大家全体起立。(结束后)，请坐，感谢几位伙伴为大家带领晨操。

寿险行业遵循“剩者为王”的理念，成功从每天的出勤开始。下面掌声有请尊敬的__老师为大家做《敬业时间》。

家事国事天下事，事事关心，寿险营销员更应该走在信息的前沿，下面有请优秀的__同仁给大家带来一则《信息播报》，掌声有请。

这则信息带给我们大家的启示是：。。。。，再一次响起热烈的掌声感谢__同仁。

小故事，大启示，在座的有一位“故事大王”，让我们用掌声请出__同仁，(结束后点评)相信这则小故事给大家带来很大的启示。(或，我们身边随时随地都发生着意外，有请__同仁给大家带来她身边的《保险故事》，(结束后点评)发生在别人身上是新闻，发生在自己身上就是悲剧，这些故事让我们感受到肩上担负重任。)

我们不但要辛勤的工作，更要开心的生活。今天的《开心一刻》是谁给大家带来哪?让我们用热烈的掌声请出神秘人物。

笑一笑十年少，今天的开心一刻让我们都年轻了很多。

谁英雄谁好汉，业绩榜上比比看。经过大家一天的辛勤拜访，又有很多同仁成功开单，看一下我们的《业绩播报》。(公布业绩)

成功不是随随便便，背后都付出很多艰辛，让我们聆听成功者的经验，掌声有请__为大家做《典范分享》。

掌声感谢

计划我们的工作，工作我们的计划，下面是我们的《财富时间》，请大家拿出我们的工作日志及财富宝典，写下我们今天要拜访的客户。没有写完的同仁请在二次早会继续填写。时刻把握公司步骤，了解公司信息，掌声有请尊敬的__经理做《政令宣导》。

恭请大家全体起立，将我们的右手放在心脏跳动的地方，怀着一颗感恩的心齐声《颂读公司司训》，“敬畏梦想。。。。”或者是统一的激励口号！

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/888050073105006133>