# 最新开场白讲课(三篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2020-02-08

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧开场白讲课篇1各位朋友，各位来...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**开场白讲课篇1**

各位朋友，各位来宾，各位新华的同仁们：

大家早上好！

今天我给大家演讲的题目是《怎样给有钱的人谈保险》，对于保险营销员来说，这是一个众说纷纭，见仁见智的问题。曾经在一次启动会上一位总监就说过，和有钱人谈保险，比和普通的客户谈保险要容易得多，爽快得多，而大家大多数人，包括本人在内，都认为和富人的距离是那样的悬殊，那样的遥不可及，连见上一面，说上几乎话都很困难，别说是和他们讨论保险了。

其实，这个世上的人，不管高低贵贱，无论贫富贤愚，都脱离不开人这个范畴。既然是人，那就不能不食五谷杂粮，不能不穿棉布缎绸，不能不生喜怒哀乐，不能不思生老病死，因此，作为一个优秀的，专业的保险代理人，首先要做到的就是明白他们在想什么。

要了解富人在想什么，最好的方法就是将心比心，在这个资讯发达的时代，那种“等我有了钱，豆浆喝一碗，倒一碗”的想法终究只不过是人们嘴上的笑谈。现代的有钱人真正忧虑的问题，只有两个方面，第一就是自己的生命，第二就是自己资产的保全问题。

在这个法制较为健全的时代，公民的生命安全在一定程度上已经得到了保障，因此有钱人更多的关注的问题，更加期待解决的问题，便是金融资产的风险规避。这一点，大至美国，欧洲的那些石油大亨，金融大鳄，小到缅甸，越南的土霸王，土财主，都在思考，于是，一笔笔巨额的存款被送进了瑞士银行——那一个任世界风云变幻，其财富也不会随之增减的地方。

然而，不是每一个人都有资格把自己的钱送入瑞士银行的，大多数人只能选去别的方法来解决财产的风险问题。于是，银行储蓄，国债，房地产，股票，期货，外汇，黄金，玉石，古玩等等各式各样的理财方式层出不穷。然而，银行安全则安全了，收益性却几乎可以忽略不计，如果算上恐怖的CPI，那么，剧烈的缩水令这种所谓的安全也变得不怎么安全；房地产，一次性投入太大，不是一般的人能够支配，且变现慢，受政策影响严重；股票，高收入同时伴随着高风险，十个人购买只有一个人能赚钱；期货和外汇，非对金融很了解的人，不能玩转；至于黄金，古玩和玉石，对于专业的要求更是高的出奇，稍不注意就弄到假货，血本无归。

更重要的是，这些所有的投资方式，对人的本身都是没有保障的，而人一旦没有了，就什么（神马）都是浮云了。

因此，有钱人最关注的资产保全问题，首要的就是安全，其次是保值和增值，最后才是其收益性，特别是对于有投资渠道的人来说，这最后的一点都是可有可无的。

但这一点，很多寿险营销员，都做得恰好相反，每次但凡遇到客户，就一个劲的吹嘘自己公司的保单收益和红利分成，有的甚至超出实际的数值——殊不知，这是以己之短，攻彼之长，说起来谁都知道这个不可取，但事实上，很多人都对这种错误的做法乐此不疲。

其实，无论和什么人谈保险，只需要解决四个问题就可以了：第一，为什么要在我手上买保险；第二，为什么要买本公司的产品；第三，为什么要买这个险种；第四，为什么是现在买，而不是明天，后天，一年以后。

要回答第一个问题，就要对自己有信心，要相信我是最优秀的代理人，任何人在我手上购买保险都可以得到最详细的信息，最完善的保障，最贴心的服务；要解决第二个问题，就要对自己的公司有信心，要相信我自己的公司是最有实力，或者说最有潜力的公司，要永远想着公司的好处，公司的优势，公司曾经的荣誉，公司现在的成就，公司背后千万客户的支持，还有就是公司给予自己的发展平台；要应对第三个问题，就要对产品有一个全面的深入的了解，更要产品有着关注，有着喜爱，有着一份始终不渝的执着，始终确定，自己给客户的产品，给他的保障规划，是为他量身定做的，是最适合他的；最后的一个问题，乃是要让客户明白，早一点投保，就早一天得到一份生命的保障，得到一份财产的保全，得到一份令家庭天长地久的计划。

在此，要补充一句，停售的问题，可以说，但不要常说，可以说一次，但不要反复说，可以在说明的时候，随意地提上一句，但不要在促成的时候，作为让客户非买不可的理由，否则，也许会适得其反，因为现在的客户也变得精明了，对于停售多半会认为是市场炒作，特别是对于有钱人，不如不说。

提到促成，下面介绍两种促成的方法：

第一种叫做激情促成法，寿险营销是一个需要激情的行业，而大家所需要做的，就是把大家的激情带给客户。大家知道保险很有必要，特别是分红理财险，之于有钱人至少有5种作用，大家也要把大家知道的这些告诉客户：

1、 资产保全 就像汽车的备胎，无论汽车爆胎的概率有多小，只要出门在外，一定会将备胎放在车厢里面，保险也是一样。无论家庭还是公司，除了固定资产和流动资产，还需要一部分作为备用资产，而以保险作为备用资产是最合适不过的方式了；

2、 投资收益 分红理财险虽然不比股票的一夜暴富，也不比银行存款的随机领取，但是却兼顾了灵活性与收益性，介于两者之间。更何况，隐性、潜在的风险保障，对于每一个人来说，本来就是一种看不见，摸不着却实实在在存在的收益；

3、 东山再起 您的公司可能因为经营而破产，您的房产可能因为政策而出现亏损，您的股票可能因为疏忽而赔钱，您的外汇可能因为金融危机而贬值，唯有保险，无论你的人生处于什么样的低谷，都可以借助它的力量原地复活；

4、 绝不抵债 当您因为某种原因而负债累累，公司可能变卖，存款可能冻结，基金股票可能抵押，甚至你的人生自由都可能剥夺，但是保险，也唯有保险，可以不用抵偿这些债务，因为，保险是合同行为，而合同，是大于法律的；

5、 婚前财产 虽然婚姻里面不应该参与太多的经济问题，但是随着婚姻的破裂，家庭的不复，潜在的财产问题也随之浮出水面，为此发生的纠纷也不在少数，此时，唯有为家人的投保，即使是在结婚之后，也是属于个人的财产，私有的财产。

第二种叫做恐惧销售法，顾名思义，就是让客户感觉到自己生活中一些不安定不稳定的因素，拥有居安思危的意识，当然，这种方法如果不是有足够的经验和把握，一般不要轻用，因为掌握不好这个度的话，就会弄巧成拙的。

富人的身上共有六大风险：

1、 政治风险 一个煤矿老板会因为国家的一个禁令，而停止经营；一个房产商人会因为政府的一纸拆迁，而限价抛售；虽然说经济基础服务于上层建筑，但是事实上，在中国，所有的经济行为都是服务于政治行为的；

2、 金融风险 虽然自20xx年起，就有人说，全世界都在发生金融危机，但中国的经济形势却是一片大好。然而，花无百日红，随着中国市场经济的发展，金融产业的日益加深，金融危机的发生是大势所趋；

3、 投资风险 这个世界上，是有稳赚不赔的投资的，如国家大型的投资项目，但是这些投资项目是不能以个人的名义投资的，而能够个人投资的，都存在一定风险的可能，把钱给保险公司，也就等于一种间接的投资；

4、 经营风险 无论是大公司，还是小企业，无论是高端科研的产业，还是普通的服务餐饮，都免不了出现经营方面的问题，人非圣贤孰能无过，虽然大多数可以弥补，但是绸缪于未雨，却可以把损失降低到最小；

5、 自然风险 自08年之后，一向风平浪静的中国，也开始出现一些重大的自然灾难，雪灾，地震，泥石流，山体滑坡，台风，洪水等等，只要赶上一场，那任凭家财万贯也会化为乌有，知道四川汶川当地谁的损失最小，无疑就是那些拥有最多保单的人；

6、 税收风险 前几年，网店是不需要征税的，但是这个即将成为历史；而上世纪就开始提议，现在开始在中国沿海城市试行，即将在大陆内地征收的遗产税和赠予税；虽然说纳税光荣，但能够避税，谁愿意多花那个钱呢。也许终有一天，能够合理避税的也就只有保险了吧。

也许大家现在还和富人有一定的距离，但是保险行业却是大家最好认识他们的办法；也许大家的经济，地位上都不能和他们等同，但是大家的心态上首先要与他们平起平坐；也许……有一天，大家也会和他们成为一样的人，收获得不仅仅是财富，还有他们的感激。

这就是大家从事寿险营销工作的意义吧。

**开场白讲课篇2**

这是我参加一次内训课时讲师的开场白：分享俄国伟大的作家托尔斯泰的三句话。

投影：（一句一句投）

这世界上最重要的人是谁？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

--现在在我眼前的人。

这世界上最重要的事是什么？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

--现在我要做的事。

这世界上最重要的时间是什么？（学员思考、讨论片刻，打出答案）

--此时此刻。

结论：

此时此刻，我们做最重要的事，因为我们是最重要的人！（全体学员一起说）

这样的开场白，能鼓舞人心、振奋士气，可堪称精典！

**开场白讲课篇3**

富有诗意，积极向上、美好温情！对于现场气氛有着非常好调控！

我在做培训时候开场白有几种方式，其中一种是透过问句形式，有次针对一百多人团队讲课时，我发现我被介绍上场时，现场听众情绪状态并没有达到理想状态，当然对我也不够了解，于是我经过简单而富有激情问候以后，而且是很快取得下面听众呼应，马上我就抛个问题给我听众了：请问各位亲爱伙伴，今天是个什么特殊日子呢？我一问完，大家思路马上被引导去想今天是什么日子，可当天并不是什么样节日，有说是不是谁生日，有说是不是冬至，有说是第一次听你讲课，等等各种有趣猜想，气氛逐级升温，我不断点头微笑附和，最后我看时机已到，于是我方面语速告诉我听众：各位伙伴，你们回答都很好，而我~要告诉你是，今天是你人生当中从来没有经历过~全新一天，同意吗？台下伙伴听完以后豁然开朗，全场大笑，我马上接上去：所以各位我们应该给我们全新一天，热烈掌声鼓励一下！于是大家开心积极，精神百倍认真聆听我下面分享！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找