# 产品说明会主持稿单人 产品说明会主持稿(大全19篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-01-30

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。产品说明会主持稿单人篇一各位嘉宾，各位朋友：晚上好！健康知识讲座即将开始...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**产品说明会主持稿单人篇一**

各位嘉宾，各位朋友：

晚上好！健康知识讲座即将开始，为了使今晚有一个更舒适的环境，特做如下友情提示，敬请各位配合：

（1）首先为了照顾我们会场中的女士，请在座的男士不要在会场内吸烟！

（2）为了让您享受到安静和谐的气氛，请大家将手机关闭或调至震动档。有健康杂志说，若将手机调至震动档，可以对人体起到按摩作用，在座各位不妨试一试。

（3）请不要随意走动。

（4）有小孩的嘉宾，请您安心坐在这里，我们特意请来了幼儿园的老师帮您带小孩，相信您的孩子此时在儿童娱乐室玩得很开心。

各位尊敬的来宾，各位优秀的同仁，晚上好！中国人寿健康知识讲座暨新产品推介会现在正式开始。我是主持人，非常感谢各位在繁忙的工作之余来参加我们中国人寿举办的健康知识讲座暨新产品推介会，首先请允许我代表中国人寿保险股份有限公司，对各位来宾的光临表示最热烈的欢迎。

20xx年是每一位国寿人值得骄傲和自豪的一年，这一年，中国人寿进入了世界500强，更是公司在纽约和香港上市一周年庆，使中国人寿朝着国际一流寿险公司的目标迈进了一大步！

这一切成绩的取得离不开社会各界对我们的信任，离不开客户对我们的支持。中国人寿为感恩社会、感谢客户，特地举办了今天的健康知识讲座暨新产品推介会，希望能通过今天这种形式，让我们一起来关注健康、关爱生命。

为了让各位来宾更好地了解本次讲座的整个流程，让我们一起看一下本次活动的具体安排。

第一项流程就是我们刚刚收看的《迈向美好明天》，之后是领导致辞，接着第一轮幸运抽奖，紧接着是资讯发布，然后是有奖问答，之后是健康讲座，内容分为上下两篇，在上下两篇中间我将为各位进行健康测试，随后我们将开通绿色通道，为您的健康建立基金，最后是幸运抽奖时间。

最后，所有嘉宾都可以凭入场券到“门口领奖处”领取一份纪念品。希望能给各位带来一段愉快而有收获的时光。

今天到场的各位都是我们公司最优秀的业务员请来的贵宾，因此，我们公司领导格外重视，下面让我们用热烈的掌声有请中国人寿保险股份有限公司副总经理先生致欢迎辞。

谢谢热情洋溢的致辞！

接下来是我们的幸运抽奖时间，我将抽取个幸运号码，看看哪位嘉宾的运气好；

听了我们讲师的介绍后，相信大家对我们中国人寿有了进一步的了解，接下来我们一起进入有奖问答时间：

1、中国人寿哪一年成立（1949年）。

2、中国人寿海外上市时间（20xx年12月17日、18日）。

3、中国人寿全国统一服务热线（95519）。

投我滴水恩，涌泉相报情。我们知道，对广大客户的最好回报，是永远的忠诚；满足客户保障需求的最佳选择，是产品和服务的不断创新。今天既是高朋满座，又是群星汇萃，因为今天我们还非常有幸地请到了省公司最优秀的讲师给我们作新产品介绍，让我们一起来认识一下这位讲师。

时间可过得真快，转眼间40分钟就在讲师幽默诙谐而有颇有深度的讲座中悄悄度过，真所谓不听不知道，一听吓一跳，原来我们的生存环境如此有害健康，而中国居然有70的人都处在“亚健康”状态，看来我们的确应该重视一下自己的身体状况了，那到底我们的健康状况如何呢？接下来大家一起来做一份健康测试，请从资料袋中拿出健康测试表。

时间很宝贵，接下来掌声再次请出周伟讲师！

周伟讲师的讲解真的非常精彩，作为一名保险公司的工作人员，大大小小的讲座和专家课程我也听过无数次，但今天我仍然觉得收获很多，感触也很深，而且我发现在场的很多嘉宾也在频频点头，作笔记，我相信大家一定和我一样有共同的感受：健康真得是一个不容忽视的问题，而且是一个不得不要慎重讨论的问题！所以让我们再一次掌声响起，感谢给我们带来如此精彩演讲的讲师。

今天是一次客户服务活动，如果在场的各位来宾跟我一样非常认同讲师的健康规划，想为自己或家人建立“健康基金”，您可以请身边的客户经理为您填写一张简单的《健康基金卡》，当然公司为了表达对各位嘉宾的感谢，将有丰厚的、时尚的、健康的礼品赠送。到时请身边的客户经理把《健康基金卡》交到“礼品发放处”领取礼品。我将给大家30分钟时间。

凡是现场建立“健康基金3000元（含）以上”的嘉宾，我们将送上无线耳机一套表示感谢（请礼仪小姐为我们做礼品展示）。

现场建立“健康基金5000元（含）以上”的嘉宾，我们将送上格力小旋风电扇1台表示感谢（请礼仪小姐为我们做礼品展示）。若现货发完则用“代用券”。

现场建立“健康基金10000元（含）以上“的嘉宾，我们将送上高档蚕丝被一床表示感谢（请礼仪小姐为我们做礼品展示）。若现货发完则用“代用券”

让我们再次以热烈的掌声感谢所有嘉宾的信任与支持，同时也祝贺嘉宾们为自己的家庭建立了一份“健康基金”。漫漫风雨人生路，康恒携手伴你行，希望通过今天的讲座，能提高你的生活品质，了解健康新概念。当然也希望能用我们公司将要赠送给各位嘉宾的“健康梳”梳理你的头发、梳理你的人生。所有嘉宾凭入场券可以到出口出领取。

最后，祝各位：心理健康、财务健康、身体健康！

**产品说明会主持稿单人篇二**

各位领导，各位来宾：

大家好!

欢迎参加由英大泰和人寿保险股份有限公司为您举办的“金生金世”产品说明会。我是来自山东分公司的xxx。非常荣幸由我来担任本次会议的主持，希望能和在座的各位共同度过一段美好而愉快的时光。

百姓都需要的投资是什么类型的呢?要比基金、股票的风险小;比银行的存款利率高;比黄金和房地产门栏低;比古董和黄金容易介入，工作之余不需要每天看着，这些都是大家所期待的。在今天的会议中我们的理财专家将就以下的问题和大家作进一步的沟通。

通过xx讲师的讲解，相信您也深深地感受到寿险行业的朝气蓬勃，感受到英大人寿的辉煌前景，对理财、投资有了新的感悟，让我们再次用热烈的掌声感谢××讲师!沟通时间：

我们了解了新型的投资渠道也了解了xxx老师所讲解的产品，但如何打造属于自己的投资计划呢?下面我们进入自由沟通时间，让坐在您身边的业务精英、业务主管、总监、经理为您精心设计属于您的寿险投资计划。

我们为今天选择英大人寿产品的客户准备了纪念品，如果您今天还不能马上购买，但已选择了我们的产品，也可以在填写了投保意向书后带走属于您的纪念品，意向书就在您的资料袋里，您可以与您的代理人一起填写。

欢送离席：

抉择是人生的第一困惑，它往往只在您眼前闪动一次，在您犹豫的时候机会就会流走。通过今天短暂的相逢，我们期待在座的诸位能够记得英大人寿的工作纲领就是服务于广大客户朋友，愿今天只是一个开始，祝愿您：在今后有英大陪伴的日子里，生活顺风顺水，家庭合合美美，心想事成，万事如意，今天的产品说明会到此结束!

谢谢您的光临!

**产品说明会主持稿单人篇三**

会前提醒：

各位来宾，欢迎大家参加我们英大人寿“金生金世”产品说明会。本次会议将在5分钟后开始。为保证会议的顺利进行，请各位来宾友情配合：会场内请勿吸烟;请将您的通讯工具关闭或调至静音状态;会议期间请勿随意走动。在等候的时间里，来宾朋友可以翻阅一下手中的资料，谢谢!

开场白：

各位领导，各位来宾，大家好!

欢迎参加由英大泰和人寿保险股份有限公司为您举办的“金生金世”产品说明会。我是来自山东分公司的×××。非常荣幸由我来担任本次会议的主持，希望能和在座的各位共同度过一段美好而愉快的时光。

百姓都需要的投资是什么类型的呢?要比基金、股票的风险小;比银行的存款利率高;比黄金和房地产门栏低;比古董和黄金容易介入，工作之余不需要每天看着，这些都是大家所期待的。在今天的会议中我们的理财专家将就以下的问题和大家作进一步的沟通。

通过××讲师的讲解，相信您也深深地感受到寿险行业的朝气蓬勃，感受到英大人寿的辉煌前景，对理财、投资有了新的感悟，让我们再次用热烈的掌声感谢××讲师!沟通时间：

我们了解了新型的投资渠道也了解了x老师所讲解的产品，但如何打造属于自己的投资计划呢?下面我们进入自由沟通时间，让坐在您身边的业务精英、业务主管、总监、经理为您精心设计属于您的寿险投资计划。

我们为今天选择英大人寿产品的客户准备了纪念品，如果您今天还不能马上购买，但已选择了我们的产品，也可以在填写了投保意向书后带走属于您的纪念品，意向书就在您的资料袋里，您可以与您的代理人一起填写。

欢送离席：

抉择是人生的第一困惑，它往往只在您眼前闪动一次，在您犹豫的时候机会就会流走。通过今天短暂的相逢，我们期待在座的诸位能够记得英大人寿的工作纲领就是服务于广大客户朋友，愿今天只是一个开始，祝愿您：在今后有英大陪伴的日子里，生活顺风顺水，家庭合合美美，心想事成，万事如意，今天的产品说明会到此结束!

谢谢您的光临!

**产品说明会主持稿单人篇四**

我们的大众理财客户联谊会马上就要开始了，为了使各位在接下来的时间里能够听的比较专心和更加安心，那么现在恭请各位，请关闭您的手机或呼机，同时为了您和他人的健康，请吸烟的朋友不要在会场吸烟。并且会议期间建议您不要来回走动。如果有什么事情需要我们帮助的话，我们会场的两边和后面都有工作人员，他们会为您提供更为专业和热心的服务，谢谢合作。

（二次宣导）好的，为了使各位在接下来的时间里听的比较专心和更加安心，再一次恭请各位请关闭您的手机或呼机，如果有什么事情需要我们帮助的话，请您示意我们的工作人员，他们会给您提供更为专业并且热情的服务。

让我们再次以热烈的掌声感谢王经理的致辞。

让我们再次伸出热情的双手，以最热烈的掌声感谢x先生的精彩讲解。我本人作为保险公司的一名员工，各种培训参加过很多，但象今天这样既通俗易懂，又精辟独到的精彩讲解还是头一次听到。我对x先生谈到的投资理财的观点感到非常的认同。在刚才x先生与大家交流过程中我发现，我们的来宾听的也很专注，很认真，并且不断的点头，我想您也一定和我一样，非常认同我们理财专家的观点。那接下来让我们轻松一下，在轻松过程中重温一下x先生讲解的一些内容。下面我们进入有奖问答这样一个环节，我就刚才x先生讲解的内容提几个小问题，希望我们的来宾踊跃参与，答对了我们将有精美礼品送给您。

**产品说明会主持稿单人篇五**

各位女士，各位先生，各位尊敬的来宾朋友们：

大家晚上好！

首先非常感谢各位来宾朋友们在百忙之中抽出宝贵的时间参加中国人寿分公司举办的“相知多年、值得托付”专题讲座。对各位的到来表示最热烈的欢迎。

二、游戏《音乐之旅》。

来宾朋友不知道你们对于那些一直被人们传唱老歌是否还有些怀念呢？小时候经常听到一些非常好听的经典老歌曲，像《甜蜜蜜》、《小城故事》等。那些歌不仅旋律优美。

我相信如果在这时候在次听到那些老歌，那感觉一定是仿佛又将把我们带入了那个年代。所以今天让我们一同进入“音乐之旅”

三、领导致辞。

来宾朋友们今天我们有缘相聚在此，怀着期待的心情，共同关注寿险业的发展，共同感受人寿提供的专业服务。在我们日常的生活中保险已不在是陌生的字眼，人寿正是因为得到广大客户朋友的支持，才取得今天辉煌的成就。为表示对来宾朋友们光临，今天人寿公司的经理也亲临我们的会场，让我们用热烈的掌声有请致欢迎词。

四、游戏《点石成金》。

谢谢经理。透过经理的讲义让我们知道人寿多年来一直秉成“成己为人，成人达己”的企业文化以成为广大客户朋友“相知多年、值得托付”的朋友。

有位神仙听说有位聪明却贫困的孩子，便找到了这个孩子想帮帮他。神仙手一指旁边的小石子，小石子立刻化成小金块，示意这金子送给你，小孩子摇头表示不要，神仙便把一块大石头变成了一个大金块，小孩还是没要，这时神仙又把对面的一座小山变成了金山，觉得这回孩子该满足了吧！

可是孩子仍然不要，神仙便责问道：“给你金山你都不要，那你要什么？”孩子不慌不忙地回答说：“我要你的手指要你的点金术。”今天我们也将来共同参与《点石成金》的游戏，望能给在座的来宾朋友带来好运。（游戏规则，请看大屏幕）。

五、魅力。

来宾朋友们，近年来，人寿以靓丽的身姿，矫健的步伐引起世人的瞩目，在这娇人业绩的背后，我们看到人寿的实力和优势，也看到广大客户朋友多年来对人寿的支持与厚爱。接下来让我们共同进入人寿（幻灯）。

六、专题。

《相知多年、值得托付》。

七、交流时间：

来宾朋友们听了女士的精彩的演绎相信对人寿一定有了更深的了解。人寿保险公司一向秉成“用专业和服务赢得感动”的服务理念，力求通过“热诚、规范、准确、便捷”的服务，回报广大客户多年来的支持与信赖。我们将利用公司各种有效资源，竭诚为您提供高品质、高附加值的服务，令您满意是我们不懈的追求！接下来我们为各位安排了30分种的交流时间。今天坐在各位来宾身边的都是来自人寿营销队伍中优秀的寿险顾问，如果有关各方面的疑问可现场咨询，接下来是交流时间。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**产品说明会主持稿单人篇六**

各位先生、各位女士大家好，欢迎各位来到本说明会会场，我叫xx，是本次说明会主持人，很高兴和大家共同度过这丰盛的两小时；相信经由这两小时时间，能帮助各位嘉宾掌握最佳之投资管道与投资方式。

在说明会还没开始前，首先请各位嘉宾检查一下是否有一个资料袋，如果没有的麻烦举一下手，我们服务人员将会拿给您。

请打开资料袋，里面有一张摸彩卷，麻烦请在彩卷写上您的大名，然后将第一联撕下交给服务人员，我们在说明会中间将会穿插摸彩，预祝您幸运中奖。

另外在资料袋中还有几样物品，包括笔及笔记本方便各位抄写笔记；以及中国人寿公司介绍，最后还有一张说明会流程，请各位拿出来浏览一下，我们预计说明会将在五点整结束，谢谢您的合作。

各位嘉宾大家好，现在我宣布：中国人寿北京市分公司15区部理财说明会现在开始〈音乐〉。

首先将由中国人寿北京市分公司15区部经理xx先生为我们致欢迎词，借用各位嘉宾热情的掌声欢迎xx经理。

各位嘉宾，如何将资金做最有效的运用，在最小的风险下获取最大的投资回报，是每个投资者的期待，接下来的专题讲座时间，我们请了一位国内知名的财经专家，为我们分析各项投资管道之优缺点，并提供风险低回报佳之投资建议。这位讲师现任北京大学金融研究所博导，他曾担任多家投资公司高级顾问，现在同时是中国金融报特约撰稿者，在财经版开辟股市分析专栏，深受读者欢迎，相信他的演讲将给我们带来相当启发。现在借用各位嘉宾热情的掌声，欢迎xx教授。

谢谢xx教授为我们做的精彩演讲，他在演讲中提供我们如何在现在环境下选择投资工具建议，国寿理财分红保险是首选之一；为了让各位嘉宾对本商品有更近一步了解，在现场有服务人员帮忙解说，若各位嘉宾有疑问可向他们询问，他们将给您满意的解答；同时为了表示欢迎各位嘉宾的来到，凡是在今天在现场签单的嘉宾，我们将致赠十六波段超短波收音机，另外对前十名嘉宾将可获得不同的精美礼品，在此我为各位说明礼品内容：…。

以上是今天签单前十名可获得之礼品，只要您今天做明智的抉择就有机会取得。

接下来是交流时间，各位嘉宾如有任何疑问，可向我们现场服务人员询问，我们将给您满意的解答，同时我们会进行摸彩，请各位嘉宾随时注意，您可能就是中奖者。

时间过的.很快，转眼间说明会已进入尾声，今天有非常多嘉宾选择了国寿理财分红保险做为理财工具，感谢各位嘉宾对中国人寿的的支持，我们现在就来了解签单排行，哪几位嘉宾是大奖获得者，也请念到名字的嘉宾上台接受颁奖。

恭喜今天签单嘉宾，您做了明智的选择，中国人寿将为您累积更多财富。

感谢各位嘉宾的莅临与配合，今天说明会就到此结束，祝阖家平安，工作顺利，事业发达，谢谢各位，再见。

**产品说明会主持稿单人篇七**

各位女士，各位先生，各位尊敬的来宾朋友们：

大家晚上好！

首先非常感谢各位来宾朋友们在百忙之中抽出宝贵的时间参加中国人寿分公司举办的“相知多年、值得托付”专题讲座。对各位的到来表示最热烈的欢迎。（填写爱心）（温馨提示）。

游戏《音乐之旅》。

来宾朋友不知道你们对于那些一直被人们传唱老歌是否还有些怀念呢？小时候经常听到一些非常好听的经典老歌曲，像《甜蜜蜜》、《小城故事》等。那些歌不仅旋律优美。

我相信如果在这时候在次听到那些老歌，那感觉一定是仿佛又将把我们带入了那个年代。所以今天让我们一同进入“音乐之旅”

领导致辞。

来宾朋友们今天我们有缘相聚在此，怀着期待的心情，共同关注寿险业的发展，共同感受人寿提供的专业服务。在我们日常的生活中保险已不在是陌生的字眼，人寿正是因为得到广大客户朋友的支持，才取得今天辉煌的成就。为表示对来宾朋友们光临，今天人寿公司的经理也亲临我们的会场，让我们用热烈的掌声有请致欢迎词。

**产品说明会主持稿单人篇八**

尊敬的各位来宾、女士们、先生们：

大家下午好！

锦旗飘飘、彩带高扬，这是一个吉祥的日子，一个喜庆的时刻。我是许昌电视台主持人xx，今天我非常荣幸的站在这里，为大家主持《天明城业主答谢会暨产品说明会》活动盛典，和大家一起走进天明城，共同见证天明城带给我们的惊喜与震撼。

今天，来到我们活动现场的，都是已经办理贵宾会员卡的业主们，和一直以来给予我们帮助的各位领导和各界朋友，以及一些业界的同行、媒体朋友们，感谢你们的盛情参与，感谢你们对天明城的支持和厚爱！

天明城是天明集团在许昌开发的首个品质大盘，多项技术和规划设计均为许昌首创，它代表的是许昌未来生活，是一种现代、文化、商业繁华、交通便捷的生活式。这种模式正是国际化的新生活方式。

在这个项目规划定案及建筑过程当中，天明地产公司专家组历经近三年时间，行程数万公里，在国际先进城市进行考察研究。规划方案经国际、国内建筑专家、环境专家共同研究探讨，数易其稿，才最终形成了天明城精致产品。

好，为了让广大客户朋友对天明城有更深入的了解，下面就有请我们的营销总监张海云女士带领大家共同走进天明城，认识天明城！

**产品说明会主持稿单人篇九**

尊敬的各位来宾：

女：又是一年丰收季，又是一年逢秋意，又是一年秋风起，又是一年听秋雨。

男：女士们、先生们、各位领导、各位来宾。

合：大家晚上好！

女：我是主持人--，

男：我是主持人---.

女：金色的八月，我们迎来了希望

男：金色的八月，我们放飞着梦想

女：因为你们的到来，给我们的队伍注入了激情的血液。

男：因为你们的加入，为我们的团队提供了广阔的舞台。

女：在这个激情澎湃的季节里，我们带着满腔热情来举办本次订货会。

男：愿这热情如火的季节给我们带来新季度的好运气。

女：愿一抹茶香，缓解您旅途的疲惫。

男：在这个温柔如水的夜晚，我们迎来了\*\*年春夏订货的盛会。

一、19：30~19：40——陶厂致欢迎词

男：首先让我们用最热烈的掌声请出\*\*\*\*陶厂致欢迎词！

二、19：40~19：55——曾\*\*会务流程

女：谢谢陶厂！下面请公司南区经理曾\*\*先生为本次会务流程及订货须知作说明。

三、20：00~20：10——刘小东设计风格

男：公司市场前景很大程度取决于产品结构，下面有请我们研发经理刘小东先生为我们阐述设计理念，解说设计风格！掌声有请！

女：刘\*\*\*先生的解说必定使在座各位对我们公司的产品有了更深一步的了解。接下来是大家最关心的，\*\*\*这一次又推出了一系列好的政策，下面让我们以热烈的掌声欢迎黄总，告诉我们相关的好消息。

五、20：25~20：35——谢总

男：没错！好的产品加上好的市场=利润。下面请\*\*我们讲几句。掌声欢迎！

六、20：35~20：50——程总

女：[复制成功的经验]是成功的捷径，作为公司的灵魂人物，程总对整个行业市场，有着自己独到的见解，下面就让我们用热烈的掌声，请出程总。

七、20：50~20：55——尾声（背景音乐）

男：感谢程总的精彩讲述，20xx年是一个充满机遇与挑战的年度，我们秉承“高素质、高品质、高绩效”的三高精神，在程总的带领下，携手并进，共创美好未来。

女：朋友们，今晚的茶话会到此结束。在此我们预祝20xx年春夏订货会圆满成功！

男：祝愿远道而来的\'伙伴们满载而归。

女：明天我们精彩继续！

**产品说明会主持稿单人篇十**

各位尊敬的嘉宾：

大家上午好！为了保证此次的高端客户答谢会的顺利进行，请各位将您的通讯工具调制到震动状态或关机，并且呢，大会中请各位不要随意的走动，谢谢各位的支持！

欢迎大家来到宾馆参加由中国人寿保险限份有限公司举办的高端客户答谢会。随着商品经济的发展，大家的投资理财意识也正在逐步加强，越来越多的人开始改变守着一块奶酪到老的观念，希望通过不断地寻找新奶酪将自己的蛋糕做大。为此，我们特意安排了这次极具水准的答谢会，期望透过介绍，使各位能得到前沿的投资新方法、新观念，能更确切地把握机会。

下面，让我们以最最热烈的掌声，有请中国人寿保险股份有限公司经理致欢迎词。

谢谢经理。

在实际生活中，我们曾都有许多的梦想渴望实现，但却不知道如何设定目标及制定计划。专家说得好：会存钱不一定会赚钱，会理财才会发大财。理财，看似简单，却需要理性分析、智慧判断，如何面对万花筒般的各种投资渠道，相信是各位共同关心的话题。接下来，我将请出这样一位优秀的专家：

他，毕业于厦门大学金融系，20xx年获得美国寿险协会授权师资格，喜欢思考的他，长期潜心于寿险市场的专业研究，对金融、理财、投资领域，具有深入的了解及清晰分析。下面让我们以热烈的掌声有请来自讲师为我们做投资理财策略介绍，掌声有请。

**产品说明会主持稿单人篇十一**

各位女士、各位先生，各位尊敬的来宾朋友们大家晚上好！健康知识讲座即将开始，为了使今晚有一个更舒适的环境，特做如下友情提示，敬请各位配合：为了让您享受到安静和谐的气氛，请大家将手机关闭或调至震动档。有健康杂志说，若将手机调至震动档，可以对人体起到按摩作用，在座各位不妨试一试。请不要在会场中随意走动。为了照顾我们会场中的女士，请在座的男士不要在会场内吸烟！再次欢迎各位参加由中国人寿保险股份有限公司分公司主办的《健康与人生讲座》。我是本次会议的主持人，希望我们能够在这里共同度过一段轻松愉快的美好时光。

二、领导致辞

中国人寿已走过了五十七年的风雨历程，而且始终在寿险市场中发挥主流作用！这是因为，多年以来，中国人寿一直得到广大客户朋友们的支持和关注，所以，不管岁月怎样褪色，不论时光如何更迭，我们都将永远感激每一位客户朋友！

各位尊敬的来宾，本次《健康与人生》识讲座得到中国人寿三明分公司高层领导的高度关注，今天我们还特别邀请了中国人寿保险股份有限公司分公司经理致欢迎词，掌声有请！

谢谢经理！各位尊敬的来宾，中国人寿将始终秉持“造福社会大众，振兴民族寿险”的神圣使命，为所有客户提供最优质的服务。带着广大客户的重托与期望，中国人寿定能创造出更加辉煌的明天，掌声再次感谢经理。

三、赏识教育

四、专题《健康与人生》

随着社会竞争日益加剧，生活节奏越来越快，生存压力也越来越大，繁忙的工作使得我们很少时间和精力去照顾我们的身体，意外风险和疾病风险就象是空气般充斥在我们的周围：生活中越来越多的不幸家庭常常出其不意的.在我们身边诞生，这也让生活品质不断提升的人们终于意识到到了该关注我们生命和健康的时候了。

为此，我们特意安排了这次极具专业水准的健康讲座，期望透过专家的介绍，使来宾们能够了解到相关的健康知识，增强自身的防备能力。

接下来，我将请出这样一位优秀的医师：讲师介绍

今天，他将为我们带来专业化的健康新理念，让我们以热情的掌声有请——医师......

五、产品介绍

听完专家的介绍，各位嘉宾对如何进行日常的保健一定有了新的了解，同时对于疾病，大家都了解那已不再在意外，而是每个人生命中必须计算的成本。

**产品说明会主持稿单人篇十二**

各位女士，各位先生，各位尊敬的来宾朋友们：

大家晚上好！

题讲座。对各位的到来表示最热烈的欢迎。（填写爱心）（温馨提示）。

来宾朋友不知道你们对于那些一直被人们传唱老歌是否还有些怀念呢？小时候经常听到一些非常好听的经典老歌曲，像《甜蜜蜜》、《小城故事》等。那些歌不仅旋律优美。

我相信如果在这时候在次听到那些老歌，那感觉一定是仿佛又将把我们带入了那个年代。所以今天让我们一同进入“音乐之旅”

来宾朋友们今天我们有缘相聚在此，怀着期待的心情，共同关注寿险业的发展，共同感受人寿提供的专业服务。在我们日常的生活中保险已不在是陌生的字眼，人寿正是因为得到广大客户朋友的支持，才取得今天辉煌的成就。为表示对来宾朋友们光临，今天人寿公司的经理也亲临我们的会场，让我们用热烈的掌声有请致欢迎词。

谢谢经理。透过经理的讲义让我们知道人寿多年来一直秉成“成己为人，成人达己”的企业文化以成为广大客户朋友“相知多年、值得托付”的朋友。有位神仙听说有位聪明却贫困的孩子，便找到了这个孩子想帮帮他.神仙手一指旁边的小石子，小石子立刻化成小金块，示意这金子送给你，小孩子摇头表示不要，神仙便把一块大石头变成了一个大金块，小孩还是没要，这时神仙又把对面的一座小山变成了金山，觉得这回孩子该满足了吧！可是孩子仍然不要，神仙便责问道：“给你金山你都不要,那你要什么？”孩子不慌不忙地回答说：“我要你的手指要你的点金术。”今天我们也将来共同参与《点石成金》的游戏，望能给在座的来宾朋友带来好运。（游戏规则，请看大屏幕）。

来宾朋友们，近年来，人寿以靓丽的身姿，矫健的步伐引起世人的瞩目，在这娇人业绩的背后，我们看到人寿的实力和优势，也看到广大客户朋友多年来对人寿的支持与厚爱。接下来让我们共同进入人寿（幻灯）。

讲师介。

来宾朋友们听了女士的精彩的演绎相信对人寿一定有了更深的了解。人寿保险公司一向秉成“用专业和服务赢得感动”的服务理念，力求通过“热诚、规范、准确、便捷”的服务，回报广大客户多年来的支持与信赖。我们将利用公司各种有效资源，竭诚为您提供高品质、高附加值的服务，令您满意是我们不懈的追求！接下来我们为各位安排了30分种的交流时间。今天坐在各位来宾身边的.都是来自人寿营销队伍中优秀的寿险顾问，如果有关各方面的疑问可现场咨询，接下来是交流时间。

**产品说明会主持稿单人篇十三**

各位领导，各位来宾：

大家好!

欢迎参加由英大泰和人寿保险股份有限公司为您举办的“金生金世”产品说明会。我是来自山东分公司的×××。非常荣幸由我来担任本次会议的主持，希望能和在座的各位共同度过一段美好而愉快的时光。

百姓都需要的投资是什么类型的呢?要比基金、股票的风险小;比银行的存款利率高;比黄金和房地产门栏低;比古董和黄金容易介入，工作之余不需要每天看着，这些都是大家所期待的。在今天的会议中我们的理财专家将就以下的问题和大家作进一步的沟通。

通过××讲师的讲解，相信您也深深地感受到寿险行业的朝气蓬勃，感受到英大人寿的辉煌前景，对理财、投资有了新的感悟，让我们再次用热烈的掌声感谢××讲师!沟通时间：

我们了解了新型的投资渠道也了解了xxx老师所讲解的产品，但如何打造属于自己的投资计划呢?下面我们进入自由沟通时间，让坐在您身边的业务精英、业务主管、总监、经理为您精心设计属于您的寿险投资计划。

我们为今天选择英大人寿产品的客户准备了纪念品，如果您今天还不能马上购买，但已选择了我们的产品，也可以在填写了投保意向书后带走属于您的纪念品，意向书就在您的资料袋里，您可以与您的代理人一起填写。

欢送离席：

抉择是人生的第一困惑，它往往只在您眼前闪动一次，在您犹豫的时候机会就会流走。通过今天短暂的相逢，我们期待在座的诸位能够记得英大人寿的工作纲领就是服务于广大客户朋友，愿今天只是一个开始，祝愿您：在今后有英大陪伴的日子里，生活顺风顺水，家庭合合美美，心想事成，万事如意，今天的产品说明会到此结束!

谢谢您的光临!

文档为doc格式。

**产品说明会主持稿单人篇十四**

尊敬的各位来宾、女士们、先生们：

大家上午好！

我们的大众理财客户联谊会马上就要开始了，为了使各位在接下来的时间里能够听的比较专心和更加安心，那么现在恭请各位，请关闭您的手机或呼机，同时为了您和他人的健康，请吸烟的朋友不要在会场吸烟。并且会议期间建议您不要来回走动。如果有什么事情需要我们帮助的话，我们会场的两边和后面都有工作人员，他们会为您提供更为专业和热心的服务，谢谢合作。

（二次宣导）好的，为了使各位在接下来的时间里听的比较专心和更加安心，再一次恭请各位请关闭您的手机或呼机，如果有什么事情需要我们帮助的话，请您示意我们的工作人员，他们会给您提供更为专业并且热情的服务。

让我们再次以热烈的掌声感谢王经理的致辞。

让我们再次伸出热情的双手，以最热烈的掌声感谢x先生的精彩讲解。我本人作为保险公司的一名员工，各种培训参加过很多，但象今天这样既通俗易懂，又精辟独到的精彩讲解还是头一次听到。我对x先生谈到的投资理财的观点感到非常的认同。在刚才x先生与大家交流过程中我发现，我们的来宾听的也很专注，很认真，并且不断的点头，我想您也一定和我一样，非常认同我们理财专家的观点。那接下来让我们轻松一下，在轻松过程中重温一下x先生讲解的一些内容。下面我们进入有奖问答这样一个环节，我就刚才x先生讲解的内容提几个小问题，希望我们的来宾踊跃参与，答对了我们将有精美礼品送给您。

**产品说明会主持稿单人篇十五**

各位来宾，各位朋友，大家好！尽快找到位子座好，我们的说明会马上就要开始。（循环。有背景音乐）。

开场：各位来宾，各位朋友，大家上午好！一年之计在于春、一天之计在于晨。大家起了个大早，来参加我们的投资理财说明会。在这春光明媚的日子里，请允许我代表中国人寿保险公司垦利支公司，对您的到来表示热烈的欢迎。

为了保证说明会的顺利进行，请将你的手机关闭或者调至震动档，以免手机铃声打扰到您或他人。（稍停顿）。

在说明会开始之前，我们为大家准备了一个小游戏。一来为可以为你带来一点小小的惊喜，其次我们给其他在路上未赶到的朋友一点时间。

游戏：这是一个流行于许多国际沙龙中的游戏。游戏的名字叫做“-----”翻译成中文就是“宾果”。是向前冲的意思。“宾”是来宾的宾。“果”是果实的果。您如果够幸运，就可以得到幸运的果子。我们的工作人员已经为大家准备了一份精美的礼品。希望您幸运多多，拿走的礼品多多。

我们的游戏是这样的：在入场时，你会领到一份资料，在资料中有一张宾果单请大家迅速找到这张宾果单。（等大家找到）。大家可以看到宾果单是由16方格组成。横四格，竖也四格，对角线也是四个方格。下面我门来完成一个动作：您在1~~40之间任选16个数字填到这16个方格中。每格只填一个数字。（等待，如果不明白可以询问一下我们工作人员，写完的就不要再涂改了）。

首先，我们看到宾果单横向的第一行。现在我的手中有一副纸牌，在每一张纸牌的背面都有一个数字。我会在其中任意的抽出25个数字，如果你在第一行填写的数字跟我抽出的数字相吻合，您就可以站起来。如果您填写的4个数字与我抽到的数字相吻合，您就大声说一声：宾果。您就可以得到一个精美的小礼物。

引导：轻松过后，我们来沟通这样一个话题。最近一段时间“物价上涨”“通货膨胀”此类的词语在媒体的报道中频频出现。我这里有一条来自北京青年报的消息：前一段时间物价上涨，连续几个月上涨率达到2%~~3%而一年期存款的利率仅为x%通货膨胀的压力使银行实际存款利率成为负值。

讲师引导：带这这个问题，今天我们为大家准备了一场投资理财说明会，将与大家一同交流分享投资理财的有关话题。今天，我们非常荣幸的请到了中国人寿东营分公司投资理财顾问-----牛讲师。牛讲师有着丰富的专业知识，并且有7年成人教育工作从业经历。接下来，让我们以热烈的掌声欢迎牛讲师。

结束：让我们以热烈的掌声感谢牛老师精彩的分享。中国人寿历经股改重组，成功上市，挤身世界500强。已经踏上了发展的快车道。相知多年，值得托付。中国人寿作为您的老朋友，今天诚挚的邀请您：携手专业，与成功握手。

交流时间：下面我为大家留出一段互相交流的时间。您有不明白的问题可以咨询您身边的业务员。

中国人寿，相知多年，值得托付。

中国人寿，愿为您分忧解难。

中国人寿，愿与您共同撑起生命的绿荫。

筷子是中国特有且是的食具。孩子正确的使用筷子，能够大脑神经，并起到提高智力的作用。

在咱们中国，添碗添筷，代表着家庭美满，人丁兴旺。今年您选择了鸿鑫，明天定会财源滚滚。再送你一件精美的工艺箸，祝愿你家庭美满幸福。这岂不是双喜临门。成功的人士，不仅有超众的才华，更因为有超前的眼光。成功人士，总是会在合适的时候，做合适的事情。抓住机遇，把握成功。中国人寿真诚的邀请您携手专业，与财富握手。

（重复：中国人寿，相知多年，值得托付）。

当然，凡是今天到场的来宾，都可以得到一份精美的纪念品。请在离场前，到登记处领取。

**产品说明会主持稿单人篇十六**

大家下午好！

锦旗飘飘、彩带高扬，这是一个吉祥的日子，一个喜庆的时刻。我是许昌电视台主持人xx，今天我非常荣幸的站在这里，为大家主持《天明城业主答谢会暨产品说明会》活动盛典，和大家一起走进天明城，共同见证天明城带给我们的惊喜与震撼。

今天，来到我们活动现场的，都是已经办理贵宾会员卡的业主们，和一直以来给予我们帮助的各位领导和各界朋友，以及一些业界的同行、媒体朋友们，感谢你们的盛情参与，感谢你们对天明城的支持和厚爱！

天明城是天明集团在许昌开发的首个品质大盘，多项技术和规划设计均为许昌首创，它代表的是许昌未来生活，是一种现代、文化、商业繁华、交通便捷的生活式。这种模式正是国际化的新生活方式。

在这个项目规划定案及建筑过程当中，天明地产公司专家组历经近三年时间，行程数万公里，在国际先进城市进行考察研究。规划方案经国际、国内建筑专家、环境专家共同研究探讨，数易其稿，才最终形成了天明城精致产品。

好，为了让广大客户朋友对天明城有更深入的了解，下面就有请我们的营销总监张海云女士带领大家共同走进天明城，认识天明城！

**产品说明会主持稿单人篇十七**

会议即将开始，做一下特别提示：

请不要在会场内吸烟，也请大家不要在场内随意的走动，麻烦将你的手机调为振动或静音。现在大家手中都有一份我们特意准备的资料，里面有产品的宣传资料和会议流程。在会议开始之前您可以先了解一下。另外，洗手间在出门右边，如果你还有什么需要话，请直接找我们的工作人员，我们将竭诚为你服务，希望能和你度过一个轻松愉快的上午。非常感谢你的配合。

主持人致辞。

会议正式开始，各位尊敬的来宾，公司领导，各位亲爱的经销商朋友们，大家上午好!

欢迎您参加《20xx年甘肃地区樱花卡客车轮胎产品说明会》，在这春回大地，春风送暖的季节，我们有缘相聚在一起，对我们来说是一件非常温暖和高兴的事，因为在这一天我们有缘认识了在坐的许多朋友，我是兰州金宝实业公司的销售代表李慨然，非常荣幸能担任本次会议的主持。再此，我谨代表兰州金宝实业公司全体同仁对您的光临表示衷心的感谢和热烈的欢迎。欢迎你们!

下面我为大家介绍今天到会的嘉宾。

再次用掌声感谢师宝山先生。

下面我们有请厦门正新海燕轮胎有限公司厂方代表郑鹏辉先生为大家介绍樱花品牌产品发展规划掌声有请郑鹏辉先生。

感谢郑鹏辉先生专业生动讲解，使我们耳目一新，对樱花产品的未来有了跟高的认识。

好了，大家安静下，会议继续进行，樱花轮胎以进入甘肃市场以是第4个年头了，在做的老板有刚刚加入的，也有经销多年的，还有部分是来了解的。对樱花轮胎产品的定位可能都不是很了解，下面我们有请厂家代表：陈文滨先生为大家讲解《樱花tbr产品的定位及介绍》。

感谢陈文滨先生的介绍，对我们今后的零售工作给予了更好的协助。

交流时间。

那么下面就进入我们的订货时间。

针对本次会议，厂家和公司特别为各位老板制定了优惠政策。如果你还有什么疑问，您可以询问你身边的业务代表，他们都是本公司的一流业务销售精英，相信他们一定会给您提供最专业的指导和服务。

今天的产品说明会得到了参会嘉宾的大力支持，相信今天您一定不虚此行、满载而归。今天的活动圆满结束，衷心祝福您合家欢乐，工作顺利，感谢各位嘉宾光临，再会!

**产品说明会主持稿单人篇十八**

尊敬的各位领导，亲爱的各位来宾，各位好朋友:大家晚上好!

1、为了让大家享受到安静和谐的气氛，请大家将手机调至震动或者静音状态。

2、会议开始后请您不要随意走动，如果您有什么需要或疑问请向我们的工作人员示意。

3、在会议期间，我们为您安排了抽奖活动，期待您的参与，再次感谢您的支持与配合。

此次晋升表彰暨尊贵客户答谢会得到了中国平安保险公司湖北分公司的大力支持，出席此次答谢会的尊贵客人都是刘道宏经理的vip客户代表和最最亲密的朋友，他们分别来自人大政协的代表、来自商场打拼的老总，有医院的专家教授，各界精英云集至此，我仅代表中国平安保险公司及刘道宏经理对各位的光临表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢!欢迎你们!

中国平安保险公司自19xx年成立至今已走过了21个春夏秋冬，中国平安在您的精心呵护与关怀下成为世界500强企业，是有了在座的每一位才赋予了平安辉煌的过去!没有春天的播种，就没有秋天的收获，没有在座各位嘉宾的支持就没有平安保险公司优秀营业部经理今天的辉煌成绩！刘道宏经理是平安保险公司的骄傲，他是我们黄冈平安队伍的先锋，他用他的勤肯和敬业坚实的走过了保险事业整整三个春夏秋冬，他把保障送给了千家万户，他同时用成绩和荣誉向信赖他的客户交上了完美的答卷xxxxxx：

20xx——20xx年10月9日加盟大连平安。

20xx年7月1日晋升为业务主任。

20xx年5月1日晋升为高级业务主任。

20xx年9月1日晋升为营业部经理。

……（此处为个人经历ppt展示，配简单的解说）。

看到这些，我相信您一定会为我们的刘道宏经理感到骄傲，会为拥有这样的保险代。

理人和理财规划师感到自豪，那我建议我们把感谢和鼓励的掌声送给刘道宏经理。并有请刘道宏经理上台为我们致答谢词，有请xxx！

（主办人致答谢词）---感恩的心。

感谢我们精英给各位带来的手语舞，掌声鼓励一下他们。

中国平安保险公司始终奉行客户至上服务至上的宗旨，特别是对vip客户进行了个性化和针对化的服务，此次尊贵vip客户答谢会也是对刘道宏经理尊贵客户的真情回馈，此次尊贵客户答谢会得到了中国平安保险公司湖北分公司领导的高度重视，今天黄冈中心支公司尊敬杨清总经理也亲临会场，让我们用热烈的掌声有请杨总为会议致辞:有请杨总!（礼仪引路）。

（领导致辞）。

感谢杨总，相信从杨总的致辞中各位嘉宾一定对平安保险的发展前景充满了信心，同时也感受到杨总传递给各位嘉宾的感谢之情，让我们以热烈的掌声再次感杨总！

感谢xxx先生的精彩分享，通过分享可以说选择平安你们是智者，选择刘经理这样一位负责任的保险代理人更是没有错的，所以我建议我们把最热烈的掌声送给我们自己好不好？愿在座的每一位可以拥有平安快乐的同时更加能够拥有健康！！

（理财资讯）。

可以说成绩的取得每一步都离不开在座各位对刘经理的关心、帮助和支持，对于尊贵的客户和好友心怀感激，为答谢广大客户，平安保险湖北分公司特于20xx年元旦平安节来临之际，感恩和回馈大家对我们刘经理的信任。

在筹办这次感恩答谢会送请帖的过程中，很多的客户向刘道宏经理询问公司的经营情况和收益状况，也有客户在问他曾买的保险赚了多少钱了，分了多少红利，为此，为了满足大家的需求，在今天的答谢会上我们十分荣幸的邀请到了获得平安大学理财规划师资格，湖北分公司三优秀讲师刘道宏经理亲自为大家做精彩讲解，让我们用热烈的掌声欢迎刘刘经理，掌声有请！

非常感谢刘道宏经理为我们带来的丰富的投资理财的内容，同时也与我们分享了他非常科学且独到的观点。相信各位来宾都了解到了一种全新的投资理财观念，在多种理财渠道的对比分析中，也让我们看到了寿险的闪光点，让我们懂了要进行均衡的投资理财组合，用投资增加我们的财富，让保险来保全我们的财富。

我们在本次活动中除了在第一时间向您传递最新的理财咨讯，便于您的虎年充分打理您的财富.同时我们还为在座各位嘉宾准备了丰盛的晚宴，希望我们能够宾主同欢，共同度过一段美好而愉快的时光.

(第一轮抽奖)。

那我们的第一位幸运儿已经产生了，他就是—。

那我们的第二位幸运儿也已经产生了，他就是—。

那我们的第三位幸运儿也已经产生了，他就是—。

请几位留步，台前合影留念。

（预约签单，展示金虎：感谢有你，好礼相送）。

第一轮抽奖的环节就到这里，好运永远伴随你们。没有获得奖品的客户大家不要失望，我们稍后还有有二轮的抽奖，大家敬请期待。同时还会有更超值的礼品等待着大家。

（中间可插客户唱卡拉ok环节）。

我们今天的答谢会也是一次真情回馈活动，为答谢各位嘉宾长期以来对刘经理的支持，中国平安保险湖北分公司为本次答谢宴现场预约开户的vip客户准备了超值礼品---富贵金虎一樽，此时让我们共同来了解一下金虎文化：

虎乃山中之君、百兽，是古代王者的象征。在古代，只有官方和富裕家族才能用虎饰，如虎符、虎皮等，所以虎又象征着权势和财富；20xx年是我国传统的虎年，五行中20xx年属金，也叫金虎年，五行之金配以虎更能助长权势和财富，所以20xx更是意味着财年的来到，更加有利于运势、事业、财运全面的发展！！！

从事企业管理层负责人，有升职的机会；学生利于考试；打工族也将加薪。需要注意的是要给自己一个目标，避免浪费这个机会。

财星高照，财源茂盛。很适合投资和创业如何把握己金虎年的运势呢？

虎图腾在我国民间素有祛邪避祸、镇宅止煞的作用，一直受到各民族的崇拜，金虎更意味着财运旺盛，财源滚滚；一尊财源滚滚来金虎，不光能祛邪避祸、镇宅止煞，又能保来年财源滚滚。那我们今天即将送出的富贵金虎：

(继续包装)。

这尊金虎脚踩如意，也寓意万事如意，顺心顺意。在20xx年虎年有一颗财星“六百”会飞临东方，而且东方本身又是大利吉星的所在。故此东方是虎年最旺的方位之一，这尊金虎要放在东方，增强财运，也可镇基业，遇事有贵人相助。

吉利的日子，一份决定让我们的生活更加大富大贵，湖北平安保险公司只针对20xx名客户赠送〈富贵金虎〉奖励，刘经理凭借其卓越的表现，获得了珍惜的10尊，拿出我们的开户意向书，签字确认并到主席台前来领取限量配送的富贵金虎，即可开启财富的大门，机会不容错过，请大家一定要抓住这次刘道宏经理尊贵客户答谢会特有的机会〈富贵金虎〉等你拿。

下面是现场交流时间，请来宾们抓住机遇，把握机会，您今天的抉择定会成为您未来的骄傲，您今天的明智选择，定能成为您未来的长久幸福！

（第一张保单）：告诉大家一个好消息，我们现场的第一张保单已经出现，xx先生/女士非常认同专家的投资规划，为他的xx投保了智盈人生保险，保费6000元。恭喜您和家人拥有了保障，看得出你是一位非常有责任心的男士/女士，为自己的家人送去了一份平安的祝福，有请xxx走到台前领取〈富贵金虎〉一樽，有请我们的刘经理为客户xxx颁奖，并在台前合影留念。

记下这历史的瞬间，记录这难忘的时刻。

中国平安人寿将一如继往地提供优质的.售后服务。让我们掌声恭贺。谢谢您的信任。

一份富贵人生，牵手平安人寿，让平安伴您美好生活。

一份智盈人生，给自己一份保障，送家人一份关爱！

投资智盈人生，为家人送取一份保障，让关爱更加恒久！

投资一份富贵人生，让我们一起把握与财富握手的每一次机会。

好，恭喜这些朋友，

财富不是朋友，但是朋友却是不可多得的财富！今日有缘相聚，从此祝福相随，中国平安因为拥有了在座各位尊贵的客户而倍感荣幸，相信我们也会让各位因为结识了中国平安刘经理这个忠实的朋友而倍感自豪！

（领虎完毕，开席）。

晚宴开始，还未作出投资意向的嘉宾可在下面的环节继续进一步交流，祝各位用餐愉快！（间断抽二、一等奖）。

五分钟后将进入我们第二轮的抽将环节，更多的幸运在等您，谢谢大家！

那我们的第5位幸运儿也已经产生了，他就是—。

请几位留步，台前合影留念/。

我们的精英们也被现场嘉宾朋友们的热情所感染，他们想再献一支手语舞给各位。（（平安到永远））。

您是否想和我们一样跳很好看的手语舞呢？那就加盟我们优秀的刘经理团队，拿出您生命中三个月的时间给他，他将帮你实现很多人生的梦想，这是他当前的心愿。

五分钟后将进入我们第三轮的抽将环节，更多的幸运在等您。

那我们的第6位幸运儿已经产生了，他就是—。

今天，答谢会现场因您的到来而蓬毕生辉，今夜，答谢会现场因您的到来而星光璀璨，今天的会场充满温馨，充满真情，充满快乐，充满感恩，今天的空气中荡漾着我们对在座各位的美好祝愿。

祝愿在座各位嘉宾在新的一年里一帆风顺，万事如意，阂家欢乐。

**产品说明会主持稿单人篇十九**

(会前10——20分钟)。

尊敬的各位来宾、女士们、先生们：大家好。

现在各位参加的是由中国人寿保险股份有限公司廊坊分公司举办的大众理财客户联谊会，现在我们的来宾正在陆续入场，我们离正式开始的时间还有20分钟，恭请已经先到场的各位来宾在我们业务人员的协助下先看一下您手中的资料，另外您有什么疑问也可以咨询一下今天在场的各位业务人员、各位专家以及各位领导。谢谢!

(会前五分钟)。

尊敬的各位来宾、女士们、先生们：大家上午好。

我们的大众理财客户联谊会马上就要开始了，为了使各位在接下来的时间里能够听的比较专心和更加安心，那么现在恭请各位，请关闭您的手机或呼机，同时为了您和他人的健康，请吸烟的朋友不要在会场吸烟。并且会议期间建议您不要来回走动。如果有什么事情需要我们帮助的话，我们会场的两边和后面都有工作人员，他们会为您提供更为专业和热心的服务，谢谢合作。

(二次宣导)好的,为了使各位在接下来的时间里听的比较专心和更加安心，再一次恭请各位请关闭您的手机或呼机，如果有什么事情需要我们帮助的话，请您示意我们的工作人员，他们会给您提供更为专业并且热情的服务。

让我们再次以热烈的掌声感谢王经理的致辞。

让我们再次伸出热情的双手，以最热烈的掌声感谢\*先生的精彩讲解。我本人作为保险公司的一名员工，各种培训参加过很多，但象今天这样既通俗易懂，又精辟独到的精彩讲解还是头一次听到。我对\*先生谈到的投资理财的观点感到非常的认同。在刚才\*先生与大家交流过程中我发现，我们的来宾听的也很专注，很认真，并且不断的点头，我想您也一定和我一样，非常认同我们理财专家的观点。那接下来让我们轻松一下，在轻松过程中重温一下\*先生讲解的一些内容。下面我们进入有奖问答这样一个环节，我就刚才\*先生讲解的内容提几个小问题，希望我们的来宾踊跃参与，答对了我们将有精美礼品送给您。

第一个问题，刚才\*先生讲到我们要投资理财首先要树立一个正确的理财观念，这个正确的理财观念包括开源和节流两个方面，那我问一下各位，您认为是开源重要呢还是节流重要。认为开源重要的请举下手，认为节流重要的请举下手。

开源和节流。

第二个问题，我们如何才能做到用别人的钱为你赚钱，用别人的时间为自己赚钱，用别人的智慧为自己赚钱。(通过机构投资，方法购买分红保险)。

刚才\*先生还送给大家一个很好的儿子，不让您操心，而且非常孝敬，这个儿子叫什么，有哪位回答一下我们公司新推出的这个分红产品的名称是什么。

(国寿鸿鑫两全保险)。

刚才\*先生给我们介绍了投资理财新观念，并且介绍了一个非常好的投资产品国寿鸿鑫分红保险。那有的来宾会说，你们公司的这个产品确实是很不错，三年一返还，八十还祝寿，并且年年还分红。但是到我八十岁，那么长的一段时间还有好几十年，你们公司有能力，有实力确保我的预期利益到时能实现吗?下面由我来向大家介绍一下我们的公司情况，相信听了我的介绍以后，您会发现您的担心是完全没有必要的。您会和我一样对我们公司的未来充满信心。下面我们就来共同了解一下我们的公司。

经过一上午的交流，大家都很开心，各位来宾听的也很专注，我相信您了解了我们的公司之后，一定对我们公司充满了信心，对我们的未来充满了希望。那么如果您给我们一朵鲜花的话，我们愿意回报您整个春天。今天是礼拜天，各位从四面八方来到这里，参加我们的客户联谊会，共同度过这样一个开心的上午，这样一个美好的时光。刚才我注意到各位来宾对我们专家的观点非常认同，对我们的公司也充满信心，为了给您提供更加便捷的服务，我们在现场特意设置了签单席，专门为各外宾开辟了30分钟的绿色通道时间。并且我们各位也已经看到在这边，我们还设有许多礼品，这些奖品是我们为各位来宾准备的，所有现场签单的来宾我们都有礼品回馈。并且我们这里还有两份特别的礼品，非常精美，这是我们特别为今天现场的第一单和最大单的客户准备的。我想心动不如行动，我看有的客户已经按耐不住了，心动不如行动，现在想签单的朋友就可以到这边来签单了，欢迎大家签单。

让我们看看这第一单的奖品会由哪位客户拿走。机会难得，在于把握，动作要快。

我们说心动不如行动，今天签也是签，明天签也是签，今天签我们还有特别的礼品奉送。明天可就没有了。请签好单的朋友到这边来登记，然后领取奖品，过一会，我们公司的经理要给第一单的朋友发奖。

请我们的业务人员做好服务工作，协助客户做好签单工作。请我们的服务人员把签单登记拿过来，我来向大家公布一下签单情况。

好我们的第一位签单客户已经完成了签单过程，下面有请我们公司的王经理为第一单的客户颁奖。让我们掌声恭贺这位客户，祝您在新的一年能象今天一样把握机遇，果断出击，获得更大的成功。

很多的时候机会在于自已把握，今天机会就在你面前，你还犹豫什么呢。早一分行动，就会早一天成功。(不断公布现场签单情况)。

我们今天的单子太多了，下面我来公布一下目前的最高单是一位姓钱的先生，他的保额是20万元。那么我们最大单的最后得主是不是钱先生呢，很难说，我看到下面有些来宾在不断的和家里打电话，商定保额，随时准备增加保额。有一股不拿第一誓不休的气势。

我们现在很多客户在关注，说今天我没有带身份证怎么办，没有带现金怎么办，没关系，因为今天很特殊，没有带身份证的我们可以明天补上，没带现金的也可以会后再交，您现在可以先在保单上签字，只要签了字您就可以先把礼品带回去了。不然联谊会一结束我们的礼品就不再派送了。

我刚才已经说过了，因为今天是我们的客户联谊活动，是个特殊的日子，为了更好的服务客户，回馈和感谢广大客户，我们为您提供现场签单快速通道，想现场签单的朋友您不用担心，您今天没有带身份证，没有带现金都没有关系，我们可以明天补上，现金的也可以会后再交，您现在只要在保单上填上保额，保费，签上您的名字就可以了，只要签了字您就可以先把礼品带回去了。不然会后我们就不再有礼品派送了。我们离会议结束时间还有5分钟，5分钟后我们的联谊会就结束了，请有签单意愿的来宾抓紧时间，5分钟内您还有机会，有增加保额的朋友请抓紧时间作决定，5分后我们的迷底就要揭晓了，那么今天的最大单会是谁呢，我们拭目以待。

我们的客户联谊会到此结束了，恭祝各位工作顺利，万事如意，金猴之年发大财，行大运。

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