# 最新产品会开场白台词集(优秀13篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-03-29

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。产品会开场白台词集篇一我是文具盒，我穿着一件...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**产品会开场白台词集篇一**

我是文具盒，我穿着一件黄色外衣，外衣上有着一只穿着青色衣服的米奇，正握着方向盘。它好像在说，“握着方向盘的感觉真好！”我的左下方有一个红红的、圆圆的按钮，只要按一下，就会弹出一个小刨笔刀，厉害吧！

我一共有三层。可是，你们却只能看到两层。第三层在哪儿呢？原来，我有一个“秘密装备”，在文具盒的反面，有一个绿绿的三角形按钮。一按，在侧面会弹出一层，可以放一些纸星星等等。

打开第一层，只见一张课程表在小口袋里安静地睡着。性格爽直的钢笔和身材苗条的铅笔正乖乖地躺在那里，厚重的橡皮陪着它们。

打开第二层，你会看见一把长长方方的直尺和一把成默寡言的三角尺，躺在那儿休息，它们劳累了一天，为它的主人做出了贡献。

我每天可以告诉主人，下一节是什么课，可以帮小主人看好文具成员，保证不会丢失。

小主人很疼爱我，看见我脏了，就拿纸巾帮我擦去灰尘。

我的本领大吧，你喜欢我吗？

产品介绍

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**产品会开场白台词集篇二**

一、正确电销思路：

在初次打电话给客户时，必须要在30秒内做到公司及自我介绍，引起客户的兴趣，让客户愿意继续谈下去。

即销售员要在30秒钟内清楚地让客户知道下列几件事：

1、我是谁，我代表哪家公司?

2、我打电话给客户的目的是什么?

3、我公司的产品对客户有什么用途?

4、抓住受众的弱点

二、方法与技巧：

开场白一：直截了当开场法

顾客：没关系，是什么事情?

——顾客也可能回答：我很忙或者正在开会或者以其他原因拒绝。

销售员必须马上接口：那我一个小时后再打给你吧，谢谢你的支持。

然后，销售员要主动挂断电话!

当一个小时后打过去时必须营造一种很熟悉的气氛，缩短距离感：朱小姐/先生，你好!我是搜客通软件的客服。

你叫我1小时后来电话的……)

开场白二：他人引荐开场法

销售员：朱小姐/先生，您好，我是安讯软件搜客通的客服代表，您的好友王x是我们公司的忠实用户，是他介绍我打电话给您的，他认为我们的搜客通软件也比较符合您的需求。

顾客：王x?我怎么没有听他讲起呢?

销售员：是吗?真不好意思，估计王先生最近因为其他原因，还没来的及给您引荐吧。

你看，我这就心急的主动打来电话了。

顾客：没关系的。

销售员：那真不好意，我向您简单的介绍一下我们的产品吧……

开场白三：自报家门开场法

销售员：朱小姐/先生，您好，我是安讯软件搜客通的客服代表。

不过，这可是一个推销电话，我想你不会一下子就挂电话吧!

顾客：推销产品，专搞欺骗，我最讨厌推销的人了!

(顾客也可能回答：你准备推销什么产品。

若这样就可以直接介入产品介绍阶段)

销售员：那我还真的要小心了，别让您再增添一个讨厌的人了，呵呵。

顾客：呵呵，小伙子，还挺幽默的，准备推销什么产品，说来听听。

上面的例子给我们展示了有效的开场白对于销售的作用，因为开场白的目的就是让顾客在最短时间内对电话销售员感兴趣，对谈话内容感兴趣，在交谈中能够很快进入关键，而不是很快挂断电话，使你无法介入主题。

所以在做销售之前，不要急着打电话，你先将你的开场白整理好，然后再打电话的时候一定会事半功倍的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**产品会开场白台词集篇三**

\*\*总及陈\*\*总家人们，大家好!

我是-------------有限公司的，我叫，大家可以叫我

首先感谢各位在百忙之中抽出时间来听取这次我们----公司为\*\*总的私人会所精心打造的空间整体规划设计方案汇报讲解。

这套方案是由公司设计总监代领团队成员齐心协力合作完成。

这次的方案也将由他们一一来为各位做汇报讲解。

在讲解过程当中，敬请大家尽量不要打断我们成员的讲解。

我们为各位准备了纸和笔，如果在听取讲解的过程中大家有任何疑问可以先记录下来，在讲解完成之后，安排有专门的时间，让设计团队来为各位做一对一的详细解答。

接下来请允许我向大家介绍我们的团队成员：设计总监----(整体空间的风格定位与生活功能规划及整体把控);首席设计师-----(整体空间装饰元素设计整理及整体把控);园林设计师------(外景与内景的穿插融入与整体环境把控);软装设计师-----(内饰灯光布局与陈设设计与设定)。

首先就由我们的设计总监来为大家做前期汇报。

有请------。

文档为doc格式

**产品会开场白台词集篇四**

敬爱的老师、亲爱的同学们：

大家下午好！

很高兴老师举办课前演讲活动，给我们一个展示自己、相互学习的机会。今天我演讲的题目是《我爱我的老师》。

各位同学还记得我们从x班到现在的x班已经辗转多少位老师了吗？从一入校时的张老师、唐老师，到新张老师，仅仅跨越了四个年级，却经历了三位挚爱老师的分别。

老师们的每一次放手都让我叹息和流泪！随着年龄的增长，这种被老师丢弃的痛也越来越深刻！

现在伴随我们的是知性优雅的刘老师、风度翩翩的陆老师、秀外慧中的吴老师，经过这段时间的相处，我已经在心里给老师们搭建了宫殿，让老师们住进了我的心房。

**产品会开场白台词集篇五**

尊敬的客户朋友，首先欢迎大家参加我\*\*保险公司\*\*分公司举办的“健康与人生”说明会。在这段时间里，您可以翻阅一下手中的资料，或者可以向您身边的业务员了解一下我们公司的情况，一段时间以后，我们的说明会就将正式开始，谢谢您的合作，谢谢！

尊敬的各位客户朋友，亲爱的各位来宾，大家下午好！

首先自我介绍一下，我叫\*\*，今天的说明会由我来主持，很高兴能在这里和大家相识相聚。为了回馈社会，回馈支持我们的客户朋友们，中国人寿保险公司\*\*分公司在这里举行“健康与人生”说明会，首先我谨代表我们公司的所有员工对您的到来表示热烈的欢迎并致以衷心的感谢！

俗话说“有啥别有病，没啥别没钱”。近年来，随着我们生活水平的不断提高，越来越多的人都开始崇尚两个字，那就是“健康”。的确，拥有了健康的体魄才是我们事业发展、生活美满的前提。究竟怎么样才能够吃的健康、玩的健康、心理健康、身体健康呢？相信在今天的说明会中您就可以找到答案。因为今天的说明会不仅有健康专家为您带来的健康知识，同时您还可以参与我们为您特别准备的幸运抽奖、有奖问答等活动，相信积极地参与一定会给您带来好运，让您福禄双至满载而归。

各位朋友，本次说明会的召开得到了我们\*\*分公司总经理室的高度重视与支持。

根据上文可知，保险产品说明会开场白包括场前预告和主持人感言等方面，这些是开展保险产品说明会的重要开场，是引起客户兴趣的关键，对成功举办保险产品说明会有着基础性作用。总而言之，还需要主持人的能言善辩以及保险公司的合理安排。

新产品发布会主持词，发布会是公司相关负责人针对某一产品的相关事项对外公布，本篇范文整理公司新产品上市发布会上的整个流程的主持人串词，一般新产品上市发布会有，嘉宾入场介绍，领导致辞，产品介绍，抽奖环节等，以下是由中国人才网小编整理，欢迎大家阅读!

主持人：各位来宾、各位朋友，新产品发布会将在2分钟之后开始，本次产品发布会我们请来了xx市各大媒体的首席记者和摄像师，为了保证新闻发布会的顺利进行，恳请各位来宾将我们的手机暂时调至震动档或关机，会议期间尽量不要随意走动，谢谢各位来宾的合作。

主持人：尊敬的各位领导、各位来宾，新闻界的朋友们以及我最亲爱的xx伙伴：大家下午好!我是xx人寿保险股份有限公司的王淼，非常荣幸能作为本次新产品发布会的主持人，希望能够跟大家共同度过一段美好的周末时光。

金色季节，xx-xx。在这个美好的季节里，我们在滨城相会，相聚博览酒店，共享财富盛会。在座的各位来宾有的是我们的老朋友，有的是我们的新朋友，无论是新朋还是老友，我们都欢迎您的到来，并感谢您对xx人寿事业的支持。今天您将会从这里得到最新的投资理财方案，获得最大投资受益的途径和渠道。期待这份特别的精神食粮能满足您的需求。与此同时本次新产品发布会过程中还安排了幸运抽奖环节并准备了丰厚的礼品，希望各位来宾都能借助幸运之神开启属于自己的财富大门，也希望xx人寿能继续得到您关注的目光。 在这里，请再次允许我代表xx人寿保险股份有限公司对各位嘉宾的到来表示最衷心的感谢和最热烈的欢迎!

接下来我宣布：“xx-xx来了”xx人寿新产品上市发布会现在开始! 首先请允许我介绍莅临本次新产品发布会的各位领导和嘉宾。他们分别是…… xx人寿保险股份有限公司总公司营业部个险总经理xx先生!

主持人：(简单介绍公司)，接下来让我们跟随视频一同关注xx人寿开业庆典时的精彩回放!让我们一起回顾xx先生的讲话：

主持人：xx人致力于把xx人寿做成中国最好的保险公司，把保险最前沿的咨询及产品带给客户，水有源，树有根，吃水不忘挖井人，正是因为有了您对我们的支持和信赖，xx人寿才得以健康、高速地发展，才能够在xx寿险市场上发展壮大!对于本次产品发布会，公司上上下下非常重视，xx人寿总公司营业部xx先生也来到了我们产品发布会的现场，让我们用最热烈的掌声隆重请出xx总致词，掌声有请。

主持人：感谢李总。相信通过李总的介绍大家对xx人寿有了更深的了解。

xx人寿关爱雨伞一把。xx这个季节正值雨季，非常实用。这款雨伞设计精美，颜色艳丽，代表xx对您的无限关爱和关怀。二等奖4位嘉宾，奖品是“万事如意”2024年贺岁钱币珍藏册。册内精心收录了彩色银箔片、精美剪纸、外国纸币、粮票、中国第四套人民币，设计图文并茂，独具收藏价值，是您收藏集馈赠之佳品。全国限量发行10000册。一等奖2位嘉宾，奖品是2024上海世博会纪念银条套装(按大屏幕讲) 现在进入激动人心的幸运抽奖环节了，请各位朋友拿出你手中的\'入场券，首先我们将抽出三等奖10位嘉宾。让我们再次请出xx总为我们抽奖!掌声有请李总!

(同时抽出10位幸运嘉宾，在会场两侧等候，一同上台领奖)

没有获奖的嘉宾朋友们不用着急，还有二等奖和一等奖等着大家，希望您是下一个幸运之星。同时今天我们还为每位嘉宾准备了一款2024上海世博会纪念章，(按片子讲)保证让您不虚此行、满载而归。让我们共同期待。

今天我们相聚在这里，共同迎接xx人寿周年回馈零利润产品“xx-xx”。这款产品是在公司成立一周年之际，为感谢一直关注xx人寿的朋友们，特携手联合国儿童基金会推出的一款理财产品，零利润上市，回馈嘉宾朋友。对于这款产品究竟有哪些亮点呢?让我们从精算师的角度简单了解一下产品概况。xx人寿常务副总裁牛增亮先生，同时也是中国、北美精算师，xx人寿总精算师，让我们听听他对于xx-xx这款产品的评价。(播放视频)

主持人：感谢周海鹏经理为我们带来的激-情演讲。朋友，也许您雄才伟略，壮志未酬，却苦于没有时间打理财富;也许您勤俭持家，投资兴业，却苦于没有合理的方案实施理财计划;您的期待就是我们努力的方向!

主持人：各位来宾、各位朋友，又到了激动人心的幸运抽奖环节，请各位朋友拿出你手中的入场券，有请周海鹏经理为我们抽取二等奖4位嘉宾。

感谢抽奖嘉宾周海鹏先生，同时请嘉宾朋友们保持住热情，若干惊喜还在后面等待各位。

主持人：

xx-xx这款产品是全国限量发售的，全国限售1个亿保费，xx作为首站进行发售，为了感谢各位来宾光临我们产品发布会现场，我们特意设置了现场开户奖。

主持人：xx作为全国“xx年金保险”限量发售的首站，我们今天所有的客户朋友都是幸运儿，因为在13亿人民当中我们xx市民是享受最先知晓并可以拥有的人，我相信已经有客户朋友按耐不住此时的激动心情了，好!接下面是30分钟的交流时间，坐在您身边的理财顾问，是我们层层选拔并经过公司授权的理财规划师，他们会为您提供更为详尽的解答。请各位嘉宾抓住机遇，抓紧时间与您身边优秀的业务代表交流、讨论。

(音乐)

主持人：各位来宾、各位朋友，我荣幸的向各位报告，今天共有 位客户拥有 万元的保障，让我们对于今天已经拥有理性投资计划和保险保障的客户表示热烈的祝贺和良好的祝愿!(掌声带动)

主持人：随时提醒：距离我们签单结束时间只有10、5、2、1分钟了，请来宾们抓紧时间。进行第二轮抽奖。

主持人：在交流时间结束后，我们会抽取1位幸运嘉宾，请各位来宾保留好您的入场券，希望各位抓紧时间。请嘉宾。。。。。。

主持人：西方谚语说“赠人玫瑰之手，历久犹有余香”，今天我们的家庭投资理财说明会得到各位来宾的大力支持!他年，当您坐拥成倍增长的财富，您一定也会对我们的理财专家的倾情讲授心存一份感激，相信您不虚此行、如同入宝山，满载而归。

主持人：各位来宾，财富不是朋友，朋友的确是财富。今日有缘相聚，从此祝福永随。xx人寿因为拥有了您这样高素质的客户而倍感荣幸，相信我们也会让您因为结识了xx人寿这个忠实的朋友而倍感自豪。

**产品会开场白台词集篇六**

以前我出差到全国各地市场去拜访经销商时，在一些地区的超市经常能发现一些不知名品牌的无烟锅、豆浆机、多功能拖把，它们款型单一，做工有的还相对比较粗糙，仅仅租借一小块地方和一个展示台、一个并不是很起眼的堆头和一两款产品，在一个超市内做到每月几万元左右的零售额，在销售旺季时的销售额有时高达十多万元业绩。这些小厂商以很一般的产品销售到不一般的销量，不仅令我们这些企业的营销人员瞠目结舌，而且让一些国内的知名品牌也自愧不已、叹为观止！然而这一切，如果没有优秀的现场演示活动的配合，是万万不能实现的。

优秀的现场演示活动需要优秀的促销人员来实现，如何让我们公司的促销人员成为一个优秀的促销人员呢？如何才能确保达到一个好的现场演示的效果呢？那就需要我们的促销员掌握相应的技能！也就是促销员的演示技巧。

演示的技巧在很大的程度上决定了现场演示的效果，一个熟练的促销员和一个刚入门的促销员的效果会相差很大，因此企业培训促销员的工作、提升促销员的技能是很重要的！如何让促销员熟练掌握演示的技巧呢？对促销员进行长期系统的培训是很重要的，我在长期营销培训工作中，觉得可以通过以下二个方面可以较快的提高促销员的演示技能：

我个人认为首先在在演示表达的主题要准确，就是现场促销人员要很清楚、很明白这次新品演示要表达什么意图，向消费者传达一个什么信息。如要在超市中展示一个无烟锅的真实的效果时，就需要促销人员准备好相应的产品和演示活动所需的材料，按精心设计好的流程进行展示“无烟”的效果，用一系列的做菜效果实操和恰到好处的语言来打动消费者的心，去说服他让他来接受这价格不菲的无烟锅。如消费者看到与传统锅效果明显不一样，那是很能让消费者动心的！因此突出产品特性是极为重要的，以前我看了一款防水手表的演示，就是把手表放在水中，手表还能正常工作，一下就体现了手表的防水功能！！

另一方面是促销人员要在实践中不断地练习，通过实践来提升个人技能。以掌握基础为根本，反复运作实践和总结评价是提高演示技能的最佳方法。

促销人员在实践过程中要对所学的知识和技能进行反复的练习，通过不断的练习使个人的经验得到了积累。在这个练习的过程中能够学习到的内容是最多的，同时个人的演示的技能也会提升很快，领悟的东西也会非常多，其根本的原因是在于他们在工作时，要和各种各样的消费者过行交流，随着交流次数的增多，交流技巧和经验也会日益丰富，演示的技能也会得到不断的提升，能很快掌握与客户交流的过程中的基本要领以及总结和提高自己个人的演示技能！作为一名促销人员也要定期进行总结经验，对不足进行针对性进改，个人求得更快的进步！

**产品会开场白台词集篇七**

尊敬的各位客户朋友，亲爱的各位来宾，大家下午好!

首先自我介绍一下，我叫\*\*，今天的说明会由我来主持，很高兴能在这里和大家相识相聚。

为了回馈社会，回馈支持我们的客户朋友们，中国人寿保险公司\*\*分公司在这里举行“健康与人生”说明会，首先我谨代表我们公司的所有员工对您的到来表示热烈的欢迎并致以衷心的感谢!

**产品会开场白台词集篇八**

心理研究表明，人们所接受的外部信息中，有87%是通过他们的眼睛接受的，只有13%的信息是通过其他四种感官接受的，这就是说销售人员应该使产品介绍最大限度的可视化，才能真正打动客户的心，直接刺激顾客的购买欲望。

销售人员如何运用具有说服力的证据来证明产品的优势呢?成功的产品演示是最有效的工具之一，眼见为实它比单纯口头的销售陈述更有助于使客户相信：你的产品的利益恰好能满足他的需求，请看以下案例：

日本一家铸砂厂的推销员为了和一家铸铁厂建立供货关系，费尽周折才争取到五分钟的见面时间。和课长见面之后，这位推销员并没有侃侃而谈，而是从包里取出一包砂突然倾倒在纸上，顿时室内尘土飞扬，几乎令人窒息。“你在干什么?”对方大吼起来。这时，推销员才不慌不忙地说：“这是从贵公司采用的砂中取来的样品。”说着，他又取出另一包砂倒在纸上，这次却不见丝毫尘土。课长十分惊讶，通过比较，他发现推销品在性能、硬度和外观上都要优越得多。于是，他认真地同推销员谈起了业务。

一个成功的产品演示需要注意以下几个方面：

一)确保产品演示100%的成功

如果还做不到这一点干脆放弃，一个失败的演示对你的销售将是灾难性。为了确保产品演示成功，你需要：

1)非常熟悉你的产品;

2)有固定的演示流程——可以将之作为产品演示的基本框架，再根据不同客户的需求进行修改，也可以加入即兴的表演。

3)不断的练习，保证你的产品演示成功。

二)产品特性利益是产品演示的重点

确保产品性能和未来客户所确定的要求之间的精确匹配应该成为产品演示的焦点，如果你不停地用客户不需要的特性来烦恼他们，那是在考验他们的耐心。千万不要忘记产品演示的目的是为了向客户证明你产品的优势，而这个优势和利益也恰恰是客户所需要的。

仅仅演示客户关心的性能，律师从来不问他们不知道答案的问题——不要试图去演示一个你不敢肯定会有效的性能。

三)让客户参与到你的演示中

通过让潜在客户的参与，你会抓住客户的注意力，减少客户对购买的不确定性和抵触情绪。在一个成功的演示中，销售人员应当：

**产品会开场白台词集篇九**

每一次展示产品的开场白，都是需要设计好的，因为这可能决定听众是否听您讲，决定是否购买产品。下面是小编为大家整理的关于产品演示开场白，欢迎大家学习!

名人效益：提及有影响的第三人

告诉顾客，是第三者(顾客的亲友)要你来找他的。

这是一种迂回战术，因为每个人都有“不看僧面看佛面”的心理，所以，大多数人对亲友介绍来的推销员都很客气。

如：“刘总，您清华大学总裁班的老师兰晓华推荐我来找您，他认为您可能会对我们腾讯的移动互联网营销平台感兴趣，因为，这些产品为他的公司带来很多好处与方便。

”

打着别人的旗号来推介自己的方法，虽然很管用，但要注意，一定要确有其人其事，绝不可能自己杜撰，要不然，顾客一旦查对起来，就要露出马脚了。

为了取信顾客，若能出示引荐人的名片或介绍信，效果更佳。

赞美式开场可以赞美听众的热情、听众的职业、听众所在的环境，在任何地方做演讲都可以通过这三种赞美来开始。

(1)赞美听众的热情

举例：各位亲爱的朋友们，你们好!我今天真的很高兴能在\*\*\*\*认识大家。

我到过很多地方去演讲，但是从来没有一个地方，像今天我们在座朋友这样，给我这么积极而热烈的回应。

所以我认为你们是我遇到的最有支持力、最热情的听众。

相信我今天的演讲也会在你们的关注下取得圆满成功，我想我们最热烈的掌声首先应该献给我最热心的听众们。

(2)赞美听众的职业

举例：假如有一天您在海尔公司去做演讲。

各位海尔的朋友们，你们好!今天很高兴能和你们见面，因为你们是中国的骄傲，是你们让中国成千上万的家庭都能享受现代化的产品。

我在家打开海尔冰箱储存食品、打开海尔洗衣机清洗衣服、打开海尔电视机观看节目时，我在想，是你们----海尔的员工，创造了这么多优质的产品;是你们这些无名英雄，创造了今天的海尔，使海尔取得了世界级的荣耀。

我要再一次向你们---海尔的无名英雄，致以最真诚的敬意。

(3)赞美听众所在的\'环境

举例：假如您在北京大学演讲。

各位北京大学的朋友们，你们好!昨天晚上，我和一个朋友聊天。

当我告诉这位朋友我今天要来北大演讲的时候，他特别告诉我，北大学生是全世界最精英的中国人，所以要到北大课堂去演讲，就一定要认真准备，因为那里的学生，他们的才华可能远远在您之上。

为我们能相聚在中国最高学府热烈掌声鼓励一下。

利用好奇心，勾引兴趣

现代心理学表明，好奇是人类行为的基本动机之一。

美国杰克逊州立大学刘安彦教授说：“探索与好奇，似乎是一般人的天性，对于神秘奥妙的事物，往往是大家所熟悉关心的注目对象。

”那些顾客不熟悉、不了解、不知道或与众不同的东西，往往会引起人们的注意，推销员可以利用人人皆有的好奇心来引起顾客的注意。

一位销售员对顾客说：“老李，您知道世界上最懒的东西是什么吗?”顾客感到迷惑，但也很好奇。

这位推销员继续说，“就是您藏起来不用的钱。

它们本来可以用来购买我们的空调，让您度过一个凉爽的夏天。

” 某地毯推销员对顾客说：“每天只花一毛六分钱就可以使您的卧室铺上地毯。

”顾客对此感到惊奇，推销员接着讲道：“您卧室12平方米，我厂地毯价格每平方米为24.8元，这样需297.6元。

我厂地毯可铺用5年，每年365天，这样平均每天的花费只有一角六分钱。

” 推销员制造神秘气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很巧妙地把产品介绍给顾客。

**产品会开场白台词集篇十**

各位亲爱的伙伴及新朋友们：

大家早上好!

欢迎参加中国人寿保险库车县支分公司特别举办的“增员早会”!我是今天的主持人周宏波，非常荣幸由我来为大家担任主持，我也非常希望能和在座的每一位，一起共同度过这段美好而愉快的时光!

现在,我宣布:加盟国寿，相约成功专题早会现在开始!

各位朋友，曾记否这样的一首歌：“曾经年少爱追梦，一心只想往前飞”。

的确!年少时谁不曾有过自己美好而绚烂的梦想，有的人想成为一名军人，有的人想成为医生，有的人想成为一个作家，而我曾梦当一名出色的律师。

然而现实的残酷竞争与压力，让我们不断的改变着自己的梦想，也许现在，您最希望的是可以找个适合自己的行业，找个适合自己的公司，找个适合自己的工作!我们都希望可以通过自己的努力可以得到合理的回报，可以得到合理的晋升，也可以实现自己曾经远去的梦!

但是，怎样的行业、怎样的公司、怎样的工作才适合自己呢?我们又该如何把握人生的关键转折点呢?今天，我们就将借助今天这个早会的平台，让各位全方位了解目前寿险业的机遇与挑战，同时也帮助您了解我们公司强有力的发展前景，也许您的梦想就将从这里起飞!

下面向各位嘉宾介绍今天的会议流程(幻灯片)

**产品会开场白台词集篇十一**

尊敬的各位领导，各位来宾，女士们，先生们：大家好！

非常高兴有机会和大家欢聚在一起共迎新春佳节！

在座的都是我们农行的老客户、老朋友了，多年以来,我们互相理解、互相支持，我们一起携手相伴，我们一起风雨同舟，我们一起一路走来！我们见证了彼此的发展，我们见证了彼此的辉煌！

我们农行所取得的每一点进步，我们农行的不断发展壮大，都凝聚着大家的心血和智慧，都凝聚着大家的关心帮助和支持！借此机会，我要对大家说声谢谢了，谢谢大家了！

今天，我们用感恩来表达我们的真情，我们用真情来传递我们的祝福，我们用祝福来放飞我们的梦想。

接下来，我将把我为大家精心准备的新年礼物送给大家，这就是我要和大家一起分享我们农行最实用的几款个人金融产品，以回报大家对我们农行的厚爱！

大家请看大屏幕。

尊敬的客户朋友，首先欢迎大家参加我\*\*保险公司\*\*分公司举办的“健康与人生”说明会。在这段时间里，您可以翻阅一下手中的资料，或者可以向您身边的业务员了解一下我们公司的情况，一段时间以后，我们的说明会就将正式开始，谢谢您的合作，谢谢！

尊敬的各位客户朋友，亲爱的各位来宾，大家下午好！

首先自我介绍一下，我叫\*\*，今天的`说明会由我来主持，很高兴能在这里和大家相识相聚。为了回馈社会，回馈支持我们的客户朋友们，中国人寿保险公司\*\*分公司在这里举行“健康与人生”说明会，首先我谨代表我们公司的所有员工对您的到来表示热烈的欢迎并致以衷心的感谢！

俗话说“有啥别有病，没啥别没钱”。近年来，随着我们生活水平的不断提高，越来越多的人都开始崇尚两个字，那就是“健康”。的确，拥有了健康的体魄才是我们事业发展、生活美满的前提。究竟怎么样才能够吃的健康、玩的健康、心理健康、身体健康呢？相信在今天的说明会中您就可以找到答案。因为今天的说明会不仅有健康专家为您带来的健康知识，同时您还可以参与我们为您特别准备的幸运抽奖、有奖问答等活动，相信积极地参与一定会给您带来好运，让您福禄双至满载而归。

各位朋友，本次说明会的召开得到了我们\*\*分公司总经理室的高度重视与支持。

根据上文可知，保险产品说明会开场白包括场前预告和主持人感言等方面，这些是开展保险产品说明会的重要开场，是引起客户兴趣的关键，对成功举办保险产品说明会有着基础性作用。总而言之，还需要主持人的能言善辩以及保险公司的合理安排。

**产品会开场白台词集篇十二**

铅笔们和橡皮在文具盒里过着平静的日子。一天，主人带来了一位新成员，他戴着银色的高帽子，穿着黑色的礼服，真帅气！主人摘下他的高帽子，在洁白的纸上认认真真地写起字来。

哟，这位新成员的字迹是那么清晰、漂亮，铅笔们看得眼都直了。半个小时后，主人完成了作业，给他戴上帽子，放进了文具盒。铅笔们七嘴八舌地问道：“你叫什么名字？为什么写了那么久也不用削一下？”新成员回答：“我叫钢笔，我的笔尖是金属的，我的大肚子里装满了墨水，写字时墨水源源不断地流出来，所以不用削。”铅笔们骂道：“你哪还像笔，身子黑不溜秋的，还戴顶铁帽子。瞧瞧我们，穿着花衣裳，戴着红帽子，多漂亮！”钢笔微笑着说：“主人带我来不是因为我的外表，而是为了方便，避免写篇时因为削铅笔而造成思路中断。

我们应该为了主人的学习进步而共同努力，怎么能闹不团结呢？”铅笔们听了，惭愧地低下了头。

文档为doc格式

**产品会开场白台词集篇十三**

有一句广告词说：心随我动，沟通无限，那我与在座各位朋友的沟通就从我的自我介绍开始，我是来自春天旅行社的导游，我姓王，大家可以习惯的叫我王导或者是小王，小王我是地地道道的东北人，具有东北人的主要性格就是热情、豪爽，所以说在这三天的行程中如果您有什么问题和要求的话就尽管的提出来不要客气，只要你的要求是在合理而可能的情况下，我一定会尽我自己最大的努力为你解决。那同我一起为大家服务的还有司机张司付，那我与张司付可以说是旅游界中的最佳组合，也可以说是黄金榙档，不客气的说我们是强强联手，所以说在座的各位你这次旅行交给我们，不仅可以放心，还有舒心、开心。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn