最新保险话术开场白 保险推销话术开场白（模板5篇）

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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

保险话术开场白篇一

场白是销售员与客户会面时，前两分钟(电话销售是前30秒)说的话，这是客户对销售员的第一印象定格。值得一提的是，如果是你主动征得客户同意见面的，你的开场白就显得非常重要;那么如果是客户来主动约见你，而此时客户的开场白就决定了你的开场了。

开场白一般来讲，包括以下几点：

1.感谢客户接见你并且要寒暄、赞美

2.自我介绍和问候

3.介绍来访的目的(此处需要突出客户的价值，吸引对方)

4.转向探测需求(以问题结束，好让客户开口讲话，挖掘需求)

现在我们来看一个例子：

销售员如约来到客户办公室，开场：“陈总，您好!看您这么忙还抽出宝贵的时间来接待我，真是非常感谢啊!(感谢客户)

陈总，办公室装修得这么简洁却很有品位，可以想象您应该

是一个做事很干练的人!(赞美)这是我的卡片，请多指教!(第一次见面，以交换名片自我介绍)

陈总以前接触过我们公司吗?(停顿)我们公司是国内最大的为客户提供个性化办公方案服务的公司。我们了解到现在的企业不仅关注提升市场占有率、增加利润，同时也关注如何节省管理成本;考虑到您作为企业的负责人，肯定很关注如何最合理配置您的办公设备，节省成本，所以，今天来与您简单交流一下，看有没有我们公司能协助得上的。(介绍此次来的目的，突出客户的利益)

贵公司目前正在使用哪个品牌的办公设备?(问题结束，让客户开口)

准客户：喂你好，哪位?

代理人：你好，请问是xx先生吗?

准客户：我是，你哪位?

代理人：我是xx人寿保险公司的刘小海，你的朋友李大为先生介绍我打这个电话的，我只占用你几分钟的时间，你方便吗?(聆听准客户回答)

准客户：你有什么事吗?

表明目的、引发兴趣利用第三者的影响力

代理人：我打这个电话，是因为我最近为你的朋友李大为先生做了一摘要：金投保险为你详细介绍新手入门的保险销售技巧和话术。

电话约访客户表明自己及公司进行接触

准客户：喂你好，哪位?

代理人：你好，请问是xx先生吗?

准客户：我是，你哪位?

代理人：我是xx人寿保险公司的刘小海，你的朋友李大为先生介绍我打这个电话的，我只占用你几分钟的时间，你方便吗?(聆听准客户回答)

准客户：你有什么事吗?

表明目的、引发兴趣利用第三者的影响力

代理人：我打这个电话，是因为我最近为你的朋友李大为先生做了一份家庭财务和保障规划，就是通过我们用专业的方法分析，先了解他在家庭财务和保障方面的具体情况，然后提供给他符合实际需要的规划，他对我的服务很满意，所以建议我来拜访你，让你也来了解一下。

代理人：当然，我还不确定你是不是有兴趣，所以想和你约个时间，为你提供家庭财务和保障需求的，分析，有没有帮助由你自己决定。

尊重客户的决定二选一法则

你看礼拜二下午或者礼拜四下午我们约个时间见个面好吗?

处理反对问题准客户：对不起，我很忙，没有时间。

代理人：张先生，这点我当然理解。正是因为你很忙，所以我才特地打电话来和你预约，以免浪费你的时间。请问礼拜二下午你比较方便呢，还是礼拜四下午比较方便?我们约个时间谈谈。

准客户;对不起，我真的没有兴趣。

代理人：张先生，我了解你心里的想法。事实上要你对一个不了解的东西产生兴趣，的确是蛮难的。不过经过我的说明之后，你就可以自己来判断这套“家庭财务和保障规划”是不是对你有帮助，如果你听了之后还是没兴趣，也不要紧，至少我们可以交个朋友，这个对大家也没什么损失。所以我们礼拜二或者礼拜四见个面，只你用30分钟时间。

准客户：那你把资料寄给我吧，我看好后觉得有需要再打电话给你。

代理人：张先生，我当然可以这样做，但是我们的“家庭财务和保障规划”是非常个性化的，如果我来亲自跟你解说一下会比较清楚，只需要30分钟，这样也可以节省你的时间。你看我们礼拜二或礼拜四，我们见面聊一聊，我真的很希望能有机会为你服务。

准客户：让我想想……那就礼拜四下班之后吧。

确认见面时间代理人：那好，我们礼拜四一起碰个面，请问你几点种下班?

地点准客户：5点钟。

代理人：好的，那我们礼拜四下班后5点钟，约在你公司好吗?

准客户：可以。

代理人：好的，请问你的公司详细地址是……?

准客户：香港西路裕源大厦67号11楼

代理人：谢谢你!

保险话术开场白篇二

一、掌握说话的基本功，提升表达力。商务谈判和其他谈判一样，最基本的技巧是共通的，美国著名谈判高手波顿曾专门为商务人士总结了四条谈判原则：精确地、清楚地发出你的每一个音节;保持诚挚的态度;灵活地改变语速、变化音高、调整音量;避免“词语造作”。

二、有效倾听，听得越多，掌握的信息就越多。谈判是一场博弈，胜负的关键取决于谁掌握的信息更多，而比起说，听显然更有助于掌握信息。

三、适当让步，让步不等于失败。让步在商务谈判上并非就是失败的表现。在《威尼斯商人》一剧中，莎士比亚曾写道：“一分让步，一分满意。”的确，恰到好处地让步确实有助于提升客户对你的满意程度。

四、以退为进，巧妙掌握谈判的主动权。商务谈判中，以退为进是一种很好的话术技巧和策略，退的一方有时看起来是失败了，可事实上却只是口头上退，或者暂时性的退，目的是为了更好的前进，是为了彻底掌控主动权，是为了获取更大的利益。

五、据理力争，逼迫对方做出最大让步。“只要真理在手，就据理力争，坚决地用真理来保护自己的利益”，这是以“世界第一商人”犹太人在商务谈判上总结的核心法则之一。

六、善于对付谈判中的诡辩。谈判尤其是商务谈判，是一个很正式的事情，但因为牵扯到利益，所以，遇到对手诡辩也是比较常见的事情。从根本上来说，对付诡辩技巧的最佳方法，是掌握好辩证逻辑的思维方式，以客观性、具体性、历史性这三个原则，认清其诡辩本质，然后加以正确的应对。

七、善于利用谈判僵局达到目的。商务谈判中，那些有耐心的谈判高手，面对僵局时并不害怕，相反，还善于利用僵局，向被僵局搞得心慌意乱的谈判对手施加压力。虽然人人都不喜欢僵局，但是别忘了，你的目的是为了通过谈判取得利益，取得谈判的成功，至于采用什么方式，就需随机应变了，当利用僵局有助于达到目的时，不妨巧妙利用起来。

八、不要怕说“不”，谈判离不开说“不”。如果一开始就说“好”，哪还有什么可谈判的呢?只有说“不”，才能进入谈判的核心。无论何时，商务谈判的高手都绝对有否决交易的权利，并让对手明显地感觉到，如此，他们获利的机会也就越高。

九、请将不如激将，谈判中要巧用激将法。商务谈判中，巧妙使用激将法往往会使对方在不知不觉间顺着你的思路走，起到“请君入瓮”的效果，使谈判向你想要的方向走。不过，激将法用不好，也有很大的反面效果，所有，要根据具体情况灵活运用。

十、注意商业谈判中的说话禁忌。根据商务谈判的特点和实践经验，其说话禁忌有这么几点忌讳：一忌欺、诈、隐、骗;二忌盛气凌人;三忌道听途说;四忌攻击过猛;五忌含糊不清;六忌以我为主;七忌枯燥呆板。

微商话术技巧

客户对你的产品感兴趣了，来找你聊天，你该怎么做?

记住了：产品相关的信息，客户不问你就不要说!有朋友会说：不说产品那怎么卖产品?你只需要知道：顾客找你聊天那就是对你的产品感兴趣，她如果想买就一定会问到产品。按照她的询问来介绍，问什么答什么，不要问了一句功效，你直接把产品分类、功效、图片等等一系列的信息全发出去。如果你这么做了，那很可能换来的就只有一个字：“哦”。

聊天过程中还有几个小主意点：

1、用自己的话聊天。我们可以想一想，你是喜欢与人聊天还是喜欢与机器聊天?相信大部分人都喜欢和人聊天吧。那请做为微商的我们在和客户聊天的时候请用自己的话，不要用那些收藏好的固定回复。客户不是傻子，他们能感觉到你的态度。卖同类产品的千千万，在你这聊的不开心，客户大不了去别家买。

2、客户开心了，才愿意购买。这句话很容易理解，我们可以先来看看这道选择题：一个严肃死板的人和一个逗比。这两种人你会愿意和哪种人聊天?所以聊天时候多逗比一点不是坏事，逗比欢乐多，逗比朋友也多。

3、不要秒回。这个更简单，别让顾客觉得你好不容易等到了她这么个客户，不要表现的饥渴难耐。

4、报价闭嘴。客户询价，你报了价，这个时候你就不要说话了。这个时候是客户与商家进行心理博弈的时候，往往谁先开口，谁就输了。当然了，你报价的时候不要只报数字，把优惠政策一起带出来，然后再静音。

5、多闲聊，别做一个只认顾客的冷漠微商。很多人都说，微商未来会变得六亲不认，只认客户不认人，希望大家不会变成这样。

销售谈判技巧

1.第一次会面时，我们应当提哪些问题?

2.对方可能会提哪些问题?我们应如何回答这些问题?

3.我们是否有足够的事实数据和信息来支持我方的立场?如果没有，应增加哪些信息?

4. 我们应当采取什么样的谈判风格?

5. 选择谈判地点、时间;

6. 如何开局?

7. 以前的谈判可能对这次谈判产生怎样的影响?

8. 谈判所在地的习惯、风俗可能和怎样影响彼此?

五. 团体间谈判还应作哪些准备

1. 由谁来主谈?

2. 由谁来确认理解程度?

3. 由谁来提问?提什么样的问题?

4. 由谁来回答对方的问题?

5. 由谁来缓和紧张气氛，表示对他人的关心?

保险话术开场白篇三

尊贵的车主您好，您的车险将于x月x日到期，为保障您的行程安全，我店已为您准备好车险资料代理续保，活动期间，您可以在保险公司的最低折扣下，在打xx折，您不仅可以拿到最低折扣价，而且我们会赠送您价值xx的礼包，谢谢您的支持。牡丹江天拓。

您好□xx先生我是4s店的销售顾问，请问您现在接电话方便吗？

非常感谢您在我们公司购买xx车，车辆使用还好吗？由于您在我这里购买汽车，您是我的重要客户，我很希望得到您的

支持，请问您是否在使用过程中有什么问题需要我的帮助，这一年您对我们公司的服务还满意吗？请问您的爱车行驶了多少公里？上次做保养是什么时间呢？为了防止您的工作繁忙而忘记为您的爱车做保养，我会在您要做保养得时间来给您提醒。行车中有什么问题欢迎您随时和我们联系，我们会在第一时间为您提供解决方案。祝您工作顺利，行车愉快。

根据我们的记录，您爱车的保险还有一个月就要到期了，请问您考虑在哪家公司继续续保呢？我们和几家保险公司都有合作，您在我们这办理还有超值的售后服务。正好我们现在在做续保优惠活动，您在我们店继续续保的话，不仅保费能打到最低折扣，而且还可以送您xx的礼包。您看您什么时候方便可以来公司看一下，我们当面为您做一个保单评估，帮您设计适合您爱车的保险计划。您看您什么时候方便。

异议处理。

1.使用方面的问题。您的问题我已经记下来了，我会尽快向相关部门咨询，会在一天内帮您处理的。感谢您的信任。

a您好，请问是xx先生女士吗？

您好，我是4s店的续保顾问，请问您现在接电话方便么？

b有什么事情么？

bxxxx

a我们和xx公司是有合作的，在我们的活动期间，您可以在保险公司的最低折扣下，在打xx折，您不仅可以拿到最低折扣价，而且我们会赠送您价值xx的礼包，您看您什么时候方便可以来公司看一下，我们当面为您做一个保单评估，帮您设计适合您爱车的保险计划。您看您什么时候方便。

保险话术开场白篇四

电话营销的开场白，直接决定着营销的成败，世界工厂网的小编收集了一份保险电话营销开场白话术集锦，以供参考。

开场白一：直截了当开场法

顾客朱：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!我姓李。你叫我1小时后来电话的……)巧妙电话销售技巧缩短与客户距离感。

开场白二：同类借故开场法

如：

——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，谢谢。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!我姓李。你叫我1小时后来电话的……)

开场白三：他人引荐开场法

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。

顾客朱：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……

开场白四：自报家门开场法

销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的医学顾问李明。不过，这可是一个推销电话，我想你不会一下子就挂电话吧!

顾客朱：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。

顾客朱：呵呵，小伙子，还挺幽默的，准备推销什么产品，说来听听。

开场白五：故意找茬开场法

销售员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的医学顾问李明，最近可好，不知您还记得我吗?顾客朱：还好，你是?!

保险话术开场白篇五

尊敬的客户：

目前交易所提供的交易系统中的指价建仓和指价平仓功能(包括设定止赢、止损价格功能)，可能会存在以下风险：

在您使用该功能时，虽然您设定了建仓或平仓的价格(止赢、止损价格)，但是由于电脑设备运行速度、网络传输速度等原因，可能会导致在行情触及或穿越指定价格时，交易系统没有为您成交建仓或平仓，您的交易没有达成。

因此，我们特别提示您在使用交易系统中指价建仓和指价平仓功能(包括设定止赢、止损价格功能)时，应充分考虑上述风险。

如果您无法理解或承受上述风险，我们建议您不要使用该功能进行交易。如果您坚持使用该功能，我们将认为您已经完全理解并愿意承担使用该功能的全部风险，并愿意承担使用该功能所带来的一切后果。

本风险提示书无法揭示使用指价建仓和指价平仓功能(包括设定止赢、止损价格功能)所带来的所有风险和交易系统的全部情形。

故您在使用之前，应全面理解交易所交易规则及实施细则，对自身的经济承受能力、风险控制能力、身体及心理承受能力(仅对自然人客户而言)、理解能力做出客观判断，对交易系统作仔细的、全面的研究。

以上风险说明书的各项内容和交易所交易规则、实施细则，本人/本单位已阅读并完全理解。(请在划线处填写“已阅读并完全理解”)

客户签字/盖章：

(机构客户由法定代表人或

被授权人签字并加盖公章)

签署日期：年月日