

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)

现在我们来查看一个例子：

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，感谢您的支持。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候呢？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，请问您考虑在哪家保险公司继续续保呢？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：那真不好意思，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