# 公司周一晨会的主持词

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-06-14

*公司周一晨会主持词(一)：一、暖场音乐(也可以说是进场音乐)二、纪律宣导请各位伙伴找到位置，迅速坐好!我们的大晨会马上就要开始了，为了保证会议的质量，请大家把手机关闭或调至震动档，谢谢各位的合作。三、晨操(晨操之前一定要问好)各位优秀的伙伴...*

公司周一晨会主持词(一)：

一、暖场音乐(也可以说是进场音乐)

二、纪律宣导

请各位伙伴找到位置，迅速坐好!我们的大晨会马上就要开始了，为了保证会议的质量，请大家把手机关闭或调至震动档，谢谢各位的合作。

三、晨操(晨操之前一定要问好)

各位优秀的伙伴大家早上好!伙伴们，磅礴坦荡的寿险气势，我们的伙伴无坚不摧，勇往直前，欣欣向荣的营销事业，成功地彼岸郁郁葱葱，繁荣昌盛，那首先让我们带着寿险人应有的无坚不摧、勇往直前的精神带出我们的今日晨操“少年先锋”，让我们以热烈的掌声有请一分处所有伙伴上台带动晨操。

四、敬业时间(这个起考勤的作用)

又是一个新的早晨，又是一天新的起步，相信我们会给自己带来一个良好的开端，将成功在每一天积累，请随我共同进入今天的敬业时间，请各分处清点人数，做好准备

五、喜讯报道

各位亲爱的伙伴，挑战纷至，竞争沓来，，征程坎坷又洒满阳光，在这个给庸者以无情淘汰，给智者以扑杀疆场的伟大时代，英雄是要付出掌声和光环的，那么就让我们来共同关注今天的喜讯报道，看一看谁是榜上英雄。

六、感性时间(签单分享等等)

伙伴们，在寿险这个舞台上，让我们每个人都展现自我，分享成功，书写精彩，激发豪情，下面借助各位热情的掌声有请今日之星，为我们带出他成功背后的故事

七、信息窗口

我们作为一名寿险营销员不但要具有专业的技能和高尚的个人素质，还要具备眼观六路、耳听八方的本领，大量的知识和咨询是我们展业中一项不可缺少的工具，下面就是信息窗口时间，今天的资讯时我们优秀的田德琴伙伴，借助各位热情的掌声有请田德琴。

八、轻松节拍(游戏时间)

营销工作是重复而又充满压力，所以，我们经常提倡快乐营销，精彩生活，那么今天最精彩的时刻就要来临，让我们用全身心的快乐来体验-----轻松节拍，今天的轻松节拍将由我们团队中最年轻的最具活力的张玲伙伴带出，借助各位热情的掌声有请张玲伙伴。

九、专题论坛

我们常说成功的人之所以成功是因为其纳百川的胸怀，因为凡是人拥有的是积极的心态，而心态铸造命运，态度决定一切，只有不断寻找机会，准备机会，创造机会的人才是真正的强者，下面就是我们的专题论坛时间。

十、业务推动

大浪淘沙勇者胜，风啸大漠败者臣，在座的每位伙伴经历了无数次的竞争和挑战，下面就要有请陈主任，为我们带出业务推动环节，掌声有请。

十一、政令宣达

太阳正在升起，战火硝烟四起，各位诸侯演绎纷争，我们的征战在即，让我们整理好军备，披挂上阵，下面掌声有请李经理为我们带出政令宣达。

十二、群体激励

跨别昨日，迎来新的征程，未来，奋战新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下面，请全体起立，共同宣读今天的激励口号：不达目标誓不罢休。

公司周一晨会主持词(二)：

开场白

各位XX部优秀的职业经理人、优秀的业务伙伴们大家早上好!

良好的沟通和真诚的友谊来自于第一时间的自我介绍，我的名字叫余骏，来自金蓝组。非常高兴也非常荣幸担任今天早会的主持人，为大家服务。希望大家能够记住我，在记住我的同时我愿意与大家成为生活中最知心的朋友以及事业上最愉快的合作伙伴。希望我的主持可以给各位带去一天的快乐心情。

轻松节拍

营销工作是重复而又充满压力，所以，我们经常提倡快乐营销，精彩生活，那么今天的轻松时刻就要来临，让我们用全身心的快乐来体验---轻松节拍。

日志填写

又是一个新的早晨，又是一天新的起步，相信我们会给自己带来一个良好的开端，将成功在每一天的积累，俗话说：“一天之际在于晨”，但我们保险行业是“一天之际在于昨夜”!不知各位是否按照公司的要求，在昨夜做好了今天的日程安排呢?请举手!

让我们把把前一天的拜访结果详细的整理到日志中，有便于再次制定拜访计划。

七个习惯改变命运

习惯一：别指望谁能推着你走。

我们常说：“我不会，因为……”、“我迟到，因为……”、“我的计划没完成，因为……”我们总是在找借口或是抱怨，在不满中消耗自己的生命。

如果你不抬腿往阶梯上走，谁又会推你走呢?因此，积极主动的人生态度，是个人成功的原则。

习惯二：忠诚于自己的人生计划。

我们经常在人生的道路上迷失方向，因徘徊和迷途消耗了生命，关键是无目标。

这一生你要成为什么人?想做些什么?要拥有什么?什么是你生命中最重要的?只有确立了符合价值观的人生目标，才能凝聚起意志力，全力以赴且持之以恒地付诸行动去实现它。

请认真计划自己!请清晰明确地把计划写出来!

习惯三：选择不做什么更难。

每个人的时间都是有限的，所以要做重要的事，少做紧急的事。

消防队的最大贡献应是防火，而不只是忙于到处救火。因此，“要事第一”是人生自我管理的原则。

要想集中精力，必须强烈排除次要琐事的牵绊，要勇于说“不”。

习惯四：远离角斗场。

一般人遇事多用二分法：非强即弱，非胜即败。其实，世界给了每个人足够的立足空间，他人之得并非自己之失。因此，“双赢思维”是人际关系的原则。

我们从小就参与各种比赛、考试，培养了一种你赢我输、你死我活的竞争心态。试想一下，谁又甘心在竞赛中认输呢?树立双赢思维是非常重要的，懂得利人利己的人，把生活看作一个合作舞台，而不是角斗场。

习惯五：换位思考。

如果一位眼科医生为病人配眼镜，他先摘下自己的眼镜让病人试戴，其理由是：“我已经戴了10多年，效果很好，就给你吧，反正我家里还有一副。”那么，谁都知道这是行不通的。如果医生还说：“我戴得很好，你再试试，别心慌。”在病人看到的东西都扭曲了的同时，医生还反复说： “只要有信心，你一定能看得到。”那就真叫人哭笑不得了。

我们常说遇事要将心比心。因此，要培养设身处地的换位沟通习惯。当我们的修养到了能把握自己、能抵御外界、能博采众家之言时，我们的人际关系也就上了一个台阶。

习惯六：1+1可以大于2 。

不同植物生长在一起，根部会相互缠绕，土质会因此改善，植物比单独生长更为茂盛;两块砖头所能承受的力量大于单独承受力的总和。

这些原理也同样适用于人，只有人人都敞开胸怀，以接纳的心态尊重差异时，才能众志成城。

习惯七：过身心平衡的生活。

拥有财富，并不代表有永远的经济保障，拥有综合能力才真正可靠。

人生最值得投资的就是自己的能力：生存的能力、生活的能力、学习的能力、创造的能力、适应的能力，这才是自己最值得珍爱的财富。

士气展示

寿险营销需要磅礴坦荡的气势，我们从事的是欣欣向荣的营销事业，成功地彼岸郁郁葱葱，繁荣昌盛。状态决定一切，成功者永远追求更好，在座的的各位都是追求卓越、渴望成功，我相信接下来的士气展示一定能够看到大家最一流的状态。让我们带着寿险人应有的无坚不摧、勇往直前的精神展现各团队的豪迈士气。

再次问候各位伙伴：早上好!

互道问好

爱是一种感受，即使痛苦也会觉得幸福;爱是一种体会，即使心碎也会觉得甜蜜;爱是一种经历，即使破碎也会觉得美丽。一声问候送来温馨甜蜜，一个拥抱能让你我心灵相犀。接下来就请各位全体起立，给对方一个拥抱，来表达我们爱的甜蜜。互道问好!

新闻播报

家事、国事、天下事，事事关心。我们作为一名寿险营销员不但要具有专业的技能和高尚的个人素质，还要具备眼观六路、耳听八方的本领，大量的知识和资讯是我们展业过程中一项不可缺少的工具，下面就是信息窗口时间。

喜讯报道

各位亲爱的伙伴，挑战纷至，竞争沓来，征程坎坷又洒满阳光，在这个给庸者以无情淘汰，给智者以扑杀疆场的伟大时代，英雄是要付出掌声和光环的，那么就让我们来共同关注今天的喜讯报道，看一看谁是榜上英雄。

业绩分享

伙伴们，在寿险这个舞台上，让我们每个人都展现自我，分享成功，书写精彩，激发豪情，下面借助各位热情的掌声有请今日之星XXX，为我们带出他成功背后的故事。

我们常说成功的人之所以成功是因为其纳百川的胸怀，因为凡是人拥有的是积极的心态，而心态铸造命运，态度决定一切，只有不断寻找机会，准备机会，创造机会的人才是真正的强者。让我们再次以热烈的掌声感谢XXX伙伴带给我们的分享。

专题时间

成功圣经告诉我们：“激励就向洗脸一样，学习就象吃饭一样”这说明学习有多么的重要;重要的时间留给重要的人物，请大家以最热烈的掌声欢迎我们今天的专题老师：英俊潇洒，风流倜傥的XX主管或经理。

业务联系

大浪淘沙勇者胜，风啸大漠败者臣，XX主管或经理的专题让我们各位伙伴在寿险营销这个无烟的战场上又多了一件克敌的法宝。让我们再次以热烈的掌声感谢XX主管、经理。太阳已经升起，我们也征战在即，在披挂上阵之前，让我们擦亮眼睛，用热情的目光加掌声和呐喊声，有请我们的司令，气度非凡的XX总带来出征前的政令宣导。

欢呼结束

跨别昨日，迎来新的征程，未来的奋战我们将赢得新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下面，请全体起立，共同宣读今天的激励口号：不达目标 誓不罢休

最后，我代表XX部祝愿各位今天好事成双、工作顺意、时刻都有好心情。今天的早会就到这里，谢谢各位的配合与支持!

公司周一晨会主持词(三)：

尊敬的XX经理，尊敬的各位营业部经理，亲爱的伙伴们，大家早上好!伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香……(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞……)，室内激情飞扬，正是展业的好时节。

非常荣幸今天的大早会由我来主持，我是来自XX营业部的XXX，我的增员人是非常优秀的XXX经理(主任、伙伴)，非常感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在这里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢!

1.下面请跟我一起关注天气状况：今天……，春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香……(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞……)的好天气，非常适合我们展业，祝愿大家今天拜访多多，收获多多!

2.维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关闭或调整到静音状态，早会期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐。(给大家30秒钟时间调整手机)

3.接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一起诵读公司司训……

4.让我们继续满怀深情齐声高唱《相亲相爱的一家人》……。通过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟嘉禾，家和万事兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和-谐大家庭里展翅飞翔!(周一国歌：“中华儿女多奇志，敢教日月换新天”，每一位炎黄子孙都会凝心聚力，奋发图强。让我们满怀深情齐声高唱《中华人民共和国国歌》……)

5.锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造美好的明天。让我们一起跳起今天欢乐的晨操《XXX》，请会跳的伙伴踊跃登场，一起带领大家舞动青春的旋律!(等领操人员站定开始晨操)。

大家请坐。一曲欢乐的(激-情的、悠扬的、深情的、激昂的……)晨操给大家带来愉悦的心情，感谢领操的伙伴，让我们用掌声表示感谢!

(敬业时间，考勤报备)有请非常敬业XXX老师为我们做考勤

6.“风声雨声读书声声声入耳;家事国事天下事事事关心”，关注时事，爱岗敬业，提高我们的服务水平是我们每一个保险从业人员的职责，接下来，让我们以最热烈的掌声欢迎我们著名的《嘉禾新闻网》资深主持人XXX伙伴上场!(《嘉禾新闻网》主持人上场主持)。根据新闻内容稍作总结。让我们再次感谢XXX伙伴!

7.谁英雄谁好汉，龙虎榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊敬的XX经理给大家公布今天的业绩龙虎榜!(非常感谢XXX经理给大家带来的业绩分析，让我们以饱满的热情投入到今天的拜访中，争取明天榜上有名!)

8.每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，接下来让我们有请今天的展业明星，他就是——XX营业部优秀的伙伴——XXX!让我们掌声有请他闪亮登场!(非常感谢XXX伙伴精彩的分享，成功的取得来之不易，但是，掌握娴熟的展业技能，能够使我们事半功倍。让我们再次把最热烈的掌声送给我们今天的展业明。)

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找