# 关于保险公司年终工作总结及明年工作计划(推荐)(6篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-05-02

*关于保险公司年终工作总结及明年工作计划(推荐)一通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。20xx.7...*

**关于保险公司年终工作总结及明年工作计划(推荐)一**

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

20xx.7.10-20xx.8.20

保险股份有限公司支公司

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者————中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

（1）保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4）电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

（5）勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

**关于保险公司年终工作总结及明年工作计划(推荐)二**

保险公司实习报告中国人寿保险股份有限公司是中国最大的人寿保险公司，总部位于北京，注册资本282.65亿元人民币。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险（集团）公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

中国人寿的前身与中华人民共和国同龄，是国内最早经营保险业务的企业之一，肩负中国寿险业探索者和开拓者的重任，走过了长达半个多世纪的发展历程，深谙国内寿险市场经营之道。20xx年12月17和18日，中国人寿保险股份有限公司分别在纽约和香港上市，并创造当年全球最大规模的ipo。20xx年1月9日，中国人寿保险股份有限公司回归国内a股上市，自此公司成为国内首家“三地上市”的金融保险企业。

经过长期的发展和积淀，中国人寿拥有比肩全球的雄厚实力。截至20xx年，中国人寿保险（集团）公司已连续十年入选《财富》“世界500强”。作为中国人寿保险（集团）公司的核心成员单位，截至20xx年6月30日，中国人寿保险股份有限公司及其子公司总资产达人民币17,692.34亿元，位居国内寿险行业榜首；20xx年上半年公司市场份额约为32.4%，继续占据寿险市场主导地位。

中国人寿一直致力于打造世界一流的金融保险品牌，通过长期持续的品牌建设，中国人寿跻身世界知名强势品牌行列，品牌价值和品牌影响力不断提升。根据世界品牌实验室（worldbrandlab）发布的20xx年（第九届）《中国500最具价值品牌》排行榜，中国人寿蝉联中国500最具价值品牌第5位，品牌价值达人民币1261.55亿元，比去年上升了226.04亿元，在所有入选的7家保险公司中，中国人寿品牌价值排名第一。

中国人寿保险股份有限公司在寿险行业始终保持专业领先的竞争优势。公司拥有强大的产品研发与创新能力，不断丰富保险产品和服务的内涵。公司的投资运作高度专业化，是国内最大的机构投资者之一。公司致力于构建新一代信息技术体系，依托先进it技术培育公司一流的经营管理能力、风险管控能力和客户服务能力。公司厚积薄发的竞争优势在市场上占据先机，市场份额连年第一。

中国人寿保险股份有限公司向个人及团体提供人寿、意外和健康保险产品，涵盖生存、养老、疾病、医疗、身故、残疾等多种保障范围，全面满足客户在人身保险领域的保险保障和投资理财需求。截至20xx年6月30日，公司拥有约1.44亿份有效的长期个人和团体人寿保险单、年金合同及长期健康险保单，同时亦提供个人、团体意外险和短期健康险保单和服务。

中国人寿保险股份有限公司秉持“专业、真诚、感动、超越”的服务理念，依托覆盖全国城乡的服务网络，致力于为社会最广泛的大众提供优质的保险产品和服务。专业高效的95519客户服务专线、安全快捷的企业互联网站、68.2万名保险营销员、1.4万名团险销售人员、9.6万个银行保险渠道销售代理网点及4.4万名银行保险渠道销售人员使本公司成为客户身边最近的寿险服务商。公司运用国际领先的信息技术，拓展电话、网络、邮件等电子化销售渠道，满足了客户对保险产品多渠道的购买需求。

中国人寿保险股份有限公司推行“机制引才、制度用才、培训育才、环境留才”的人才强司战略，坚持“以人为本”的用人理念，着力培养素质优良、与国际一流寿险公司需要相匹配的员工队伍。

“撒播爱心、造福社会”是中国人寿永恒的价值理念，公司积极支持社会公益事业，责无旁贷地担当起企业社会责任，立志成为优秀的企业公民。

通过在国寿这段时间的学习,我从这里学到了很多,包括各个方面的。这段时间使自己有

了一个很大的提升，在这里我得到了很好的锻炼,非常庆幸自己有一个这么好的机会。在国寿的时候，我担任的岗位是银保部销售员，可能有的人还是不太理解这个岗位是干什么的，它主要是和客户打交道的，一切以客户为中心的，在这个岗位你可以接触到形形色色的人物，有的人特别和气，有的人却是特别难对付，在我这段工作的时间内曾经也遇到了一些蛮横不讲理的客户，他们时说话还带着脏字，有几次把我气的都想哭，但是不能，必须学会坚强的面对发生的困难，以积极的态度解决问题。

同时保险行业的竞争也是相当的激烈，现在保险业务是相当的不好干呢，尤其是寿险的业务更是不好做。现在的保险行业是年轻的行业，需要大量的人才，尤其是新一代的青年，所以我们更应该抓好面前的机会，把握美好的时光努力学习，在保险这个行业寻找属于自己的天空，给自己在这个行业中找到自己的立足之地。前几年的话，如果有10个人，问他们有保险吗？他们当中肯定是大多数人会说没有，但是现在可是不一样了，10个人应该10个人多多少少都会有各种各样的保险了。毕竟时代不同了，人们的观念也不一样了。现在的保险公司越来越多了。相对来说保险意识已经得到了进一步的提升，但是那仅仅是一部分人的思想，在我工作的这段时间里我观察到的客户基本上是把保险看成是一种投资，他会把保险和其他金融业的收益进行比较，比如说银行的最近一次的调息，客户都非常关注保险的分红会不会还是原先的利率，同样保险也会相应的提高自己的分红比例。大多数人对保险的理解，

仅仅考虑到了收益是怎么样，但是他们没有考虑在这个期间他们享受到保障，保险不就是保障的一个万一吗？我做的最多的业务是退保，每个客户都嫌退保时退的钱少，但是保险也属于是一份合同，中途退保的话属于是毁约的，肯定会有损失的。

**关于保险公司年终工作总结及明年工作计划(推荐)三**

这个暑假里，我在太平洋保险公司实习了一个月的时间，暑期保险公司实习报告。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的生活。

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组训一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种滂湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实习中，公司召开了两次产说会，一次是岁岁登高，一次是鸿福年年。通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁，实习报告《暑期保险公司实习报告》。还记得那次岁岁登高的产说会，当时现场签单的客户并不多，有5,6份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场票价为110元省公司的产说会中，现场签的都是2万元以上的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的“形象代言人”。

还记得有一次晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

**关于保险公司年终工作总结及明年工作计划(推荐)四**

男：肃场（关掉手机，呼机或打到震动档）

女：伴着9月凉爽的秋风，我们又一次迎来了全新的早晨

男：和着金秋旭日的骄阳，我们又一次相聚在市公司的礼堂

女：首先，让我们伸出热情的双手，有请市公司的各位领导以及大会评委入场

开场白

女：尊敬的各位领导

男：亲爱的国寿精英们，大家——

合：上午好！

女：绚丽的金秋送来收获的季节

男：高昂的激情装点着盛大的会场

女：在这与时俱进的新时代

男：在全国人民为中华振兴而努力奋斗的时候

女：在举国同庆祖国55华诞之际

男：在全民不忘“九、一八”国耻的日子

女：一颗颗激动的心，跳动着如歌的音律

男：一张张兴奋的面孔，洋溢着似火的激情

女：没有祖国母亲的沃土，就结不出五谷丰登的果实

:男：没有中国人寿的大树，就开不出五彩斑斓的花朵

女：饮水思源，我们要将这累累的硕果奉献给祖国母亲

男：知恩图报，我们要以卓越的成绩回馈中国人寿

女： 让我们用火一般的激情来讴歌我们的祖国

男：让我们用动人的词句赞美我们的国寿，

女：我宣布：中国人寿保险股份有限公司沈阳市分公司“爱我国寿，振兴中华”演讲比赛 ，现在开始

男：首先请允许我介绍今天到会的领导有

女：负责本次大会监审组工作的是

女：让我们再一次以热烈的掌声对各位领导的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢

男：同样我们也要把这热烈的掌声送给来自各营销部的参赛选手们，欢迎你们！

女：此次演讲比赛得到了沈阳市公司领导的大力支持，下面有请

讲话。 （领导上台，主持人下）

男：非常感谢 的讲话，接下来请允许我代表评委会小组成员宣读本次演讲比赛的评分标准

比赛采用现场打分制（满分10分），并在第二名选手表演完毕后公布比赛成绩，评分标准分为：作品内容5分，语言表达3分，台风仪表1分，时间控制1分 ，宣读完毕。

男： 同时也请大家放心，我们的评委会本着公平、公正的态度进行打分，分数将精确到小数点的后两位。

女：在今天演讲中，共有19位来自不同营销部的参赛选手，我们将按照评委的打分进行排名，本次大赛设一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名。其余选手为优秀奖，本次演讲比赛的出场顺序将按照选手会前抽签的顺序进行。

颁奖

男：伴随着今天上午最后一位参赛选手评分结果的揭晓，本次演讲比赛的排名结果也已经最终产生了，首先，我公布获得本次比赛纪念奖的选手是（从19到7名）请以上获奖选手上台领奖

女：我们掌声 为以上获奖的选手进行颁奖

女：恭喜你们，最激动人心的时刻就要到了，我接下来要宣布的是获得三等奖的选手是

获得二等奖的选手是

获得一等奖的选手是

男：我们掌声有请 为以上获奖的代表队进行颁奖

女：恭喜以上获奖选手，同时也由衷的感谢其他十几位选手，正是因为有了你们的积极参与，才让本次比赛过程中精彩纷呈、高潮迭起。

结束语

女：不同的经历，相同的目的让我们今天走到了一起

男：得而不喜，失而不忧，这才是我们国寿精英的本色

女：让今天的相聚成为永久的记忆

男：将明天的挑战作为辉煌的开始

女：用我们的智慧，我们的勤奋开创更加灿烂的明天。

男： “爱我国寿，振兴中华”演讲比赛到此结束，恭送各位领导。

**关于保险公司年终工作总结及明年工作计划(推荐)五**

尊敬的客户：

您好!

值此辞旧迎新的时刻，三宝妈李梅向您致以最真诚的问候：衷心的祝愿您和您的家人平安、健康、幸福!

忙忙碌碌间，虎年就要过去了，虎年就要来临。我有很多心里话想对您说：感谢您一如既往的陪伴与支持，工作上的进步能够有您与我分享，事业上的收获有您与我共同见证，三宝的成长有您的关心和关注。非常感谢。

我在年的工作中取得了很多成绩：首先通过不断地学习与努力，我已从一名普通的寿险代理人晋升为“综合客户经理人”，并借助平安以保险为核心，集证券、银行等综合金融业务为一体的服务平台，为您提供了寿险、银行、健康、财险、车险等全方面的服务;其次我已成为平安荣誉组织“钻石俱乐部”的连续30个月的钻石会员;并迈向了平安讲师发展的道路，成为真正的讲师。在今年年初2月份又通过近3个月的学习取得了rfc国际理财规划师的资格证书。年全年达成国际华人ida寿险龙奖。这些都离不开您的厚爱与帮助。

从您选择我来为您提供服务的那一刻起，我就说过：“我为您的提供的服务才刚刚开始，我要为您提供专属的个性化的服务”，我也一直在为此而努力奋斗。作为一名客户经理人，为您提供专业的寿险及理财服务是基础，很希望通过用心的服务可以成为您的朋友，成为您的“准家人”，成为您的好帮手，有事情了您会第一时间想到我，有荣誉了我也可以有机会分享您的喜悦。我做到了，慢慢会成为更多家庭的“贴心人”。很憧憬十年二十年后，我们聚在一起共同回忆最初相识的场面，那该是多么温馨的一个场景!

中国的寿险市场已进入黄金发展的十年，很荣幸能够在这样的一个朝阳行业发展。天时、地利、人和，我相信我必将在寿险舞台上获得属于我的成功，而我的成功也必将成为您的荣耀，请您来见证我的成长与发展，并帮助我加快走向成功的步伐。转载请著名来自:(#url#言.小范文网)

新一年的临近，对于年，我树立了更为明确的目标，还请您来监督：一、在稳定发展业务，帮助更多家庭拥有保障，建立理财体系的同时，全力地帮助客户做到很好的消费、投保、储蓄、规划、理财是我的工作使命。希望您能将我推荐给您身边的亲人和朋友，让她们(他们)同享我的优质服务。二、继续追逐我的国际龙奖ida，以更高的身份为您提供与您匹配且更优质的服务;三、成为平安正式的星级讲师，将更多的经验和方法与新人分享，更多地为新人扫除在成长道路上的荆棘。对于新的一年，如果您有什么新的目标，也请告诉我，我们互相鼓励，携手前行，，共同成长!

**关于保险公司年终工作总结及明年工作计划(推荐)六**

会前友情提示:

(1)首先为了照顾我们会场中许多女士，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。

(3)请勿随意走动。

（晨操：向前冲）

男：女士们/先生们,

女：亲爱的来宾朋友们，

合：大家晚上好！

男：中国人寿保险股份有限公司绍兴分公司“寿险十年，感谢有你”—20xx年度精英表彰会暨客户答谢会现在开始,我是主持人.

女：我是主持人xxx,在这里请允许我代表中国人寿保险股份有限公司绍兴分公司全体同仁,对到会的精英和嘉宾表示最热烈的欢迎！

合：欢迎你们！

男：今晚，在这充满着喜庆的殿堂里，我们一起来分享累累的硕果；

女：今晚，在这洋溢着欢乐的气氛中，我们共同来回味成功的喜悦。

男：回顾20xx年，中国人寿要向各位献上一份优异的成绩单。

女：下面我们将相关事迹向大家作一简单汇报。

男：20xx年5月31日中国人寿获评世界著名品牌，以457．46亿元人民币的品牌价值入选行业十佳品牌，在所有入围的保险企业中排名第一。

女：20xx年7月2日“首届中国消费者喜爱品牌民意调查”结果在人民大会堂揭晓，中国人寿获消费者最满意最喜爱的第一品牌。

男：中国人寿当选“20xx财经风云榜”最受信赖保险公司

女：中国人寿获20xx年度中国最佳表现公司。

男：中国人寿获loma亚太区教育成就大奖

女：中国人寿独家承保“神六”航天员，

男：中国人寿为航天事业发展保驾护航的“神六”航天员获保险保障超千万元

女：20xx年，中国人寿是充满精彩和辉煌的一年；

男：20xx年，我们绍兴分公司同样是充满生机和活力的一年。

女：20xx年,中国人寿绍兴分公司开展了一系列业务推动,“春雷行动”我们用勤奋和真诚谱写了国寿绚丽的篇章；

男：“百强精英挑战赛”业务伙伴发扬勇往直前、顽强拼搏的精神，取得了骄人的成绩；

女：“激情盛夏”活动中，我们以饱满的激情、用辛勤的汗水克服了一个又一个困难，创造了一个又一个的奇迹；

男：“秋季大练兵·鸿鑫大决战”，我们更是上下齐心、开拓进取铸就了事业上一个又一个的精彩和辉煌。

女：此时此刻，我们有理由骄傲，有理由自豪，更有理由为公司、为自己的成功喝彩！

男：今天，我们20xx年度脱颖而出的营销精英都相聚在咸亨大酒店的咸亨殿，共同来分享成功的喜悦。

女：员工的成功是领导最大的欣慰，因此，我公司领导非常重视本次会议，在繁忙的年终工作中抽出时间亲临会议现场。出席今晚答谢会的公司领导有:

男：中国人寿保险股份有限公司绍兴分公司党委书记、总经理xxx先生；

女：中国人寿保险股份有限公司绍兴分公司党委委员、副总经理xx先生；

男：中国人寿保险股份有限公司xx分公司个险销售部经理xxx先生；

女：同时来参加的还有来自各县（市）支公司的领导们，对于他们的到来让我们用热烈的掌声表示欢迎!

男：接下来我们有请中国人寿绍兴分公司党委书记、总经理xxx先生上台致欢迎辞。

（掌声感谢）

男：接下来我们有请中国人寿绍兴分公司党委委员、副总经理xx先生上宣读20xx年度表彰文件。

（掌声感谢）

女：接下来让我们一起来领略精英们的风采。

（胶片）介绍精英及所邀嘉宾。

××精英非常感谢所有客户对她的支持和关爱，今晚她特别应该感谢的客户是来自某某企业的董事长×××先生，今天他也来到了我们的现场并为×××颁奖，对他的到来我们表示热烈的欢迎。（逐一介绍）

现在颁奖开始，在颁奖前作友情提醒：

报到名字的精英及所带的客户嘉宾一对一对在右边相对应排成两队，获奖精英首先在礼仪小姐的引领下上台，再由礼仪小姐引领客户嘉宾上台为精英颁奖，颁奖结束后先由礼仪小姐的引领客户嘉宾回回座，再由礼仪小姐的引领精英回座（并合影）

首现颁发的是

一、\*\*奖：

请报到名字的精英及所带的客户嘉宾一对一对在右边相对应排成两队。

在这里对为我们获奖精英颁奖的客户嘉宾表示衷心感谢，同时对获奖的精英表示衷心祝贺，请回座。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！