# 商场快报读后感范文(通用71篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-03-22

*商场快报读后感范文 第一篇时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短二个多月的培训时间，但给自己的的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助首先，了解公司历史沿革与公司机构、企业文化。开始培训的第一天就是介绍...*

**商场快报读后感范文 第一篇**

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短二个多月的培训时间，但给自己的的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助

首先，了解公司历史沿革与公司机构、企业文化。

开始培训的第一天就是介绍单位的历史沿革，芮书记介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这50多年的风雨，见证企业的进化，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。

然后我懂得了作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由\_比较\_过渡到\_信念\_，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

这期的培训虽然结束了，我会立足自我，完善自我。我相信我选择的不仅仅是一份工作，更是一份事业。希望在不久的将来自己能在公司的舞台上展示我的精彩。

最后希望公司在以后的日子里能继续为我们提供一些个人素质修炼方面的培训和学习的机会。作为我是做设计方面工作的，同时也希望能有一些能提高专业素质方面的学习机会。

**商场快报读后感范文 第二篇**

为了让我们更全面地了解业务要求，把工作经验更好地在实践中运用，我们 大厦商场的姚总于 8 月 27 号对各部门新老员工及实习生做了 5 个多小时的业务 技能培训。

作为实习生的我能参加此次的\'培训感到十分荣幸，通过这次深入详细 的培训， 使我对相关业务方面的知识在原来基础上又有了新的了解和提高。此次 培训共分为两个部分， 第一讲姚总以商品陈列为主题，第二讲是关于核心店铺的 介绍。

在第一讲中，姚总首先以“酸奶”“啤酒与尿布”两个小故事作为开篇，点 、 出商品陈列技巧在整个实际销售中的重要性与必要性。

整场培训姚总围绕商品陈 列的概念意义以及目的、 引用的原理与思考方式以及固定货架优位陈列等三个方 面内容进行详细讲解。培训的过程中，在谈到商品集中陈列的区别化问题上，姚 总重点以尤妮佳苏菲标准陈列为例， 在日常门店维护的过程中要做到无纺布在上 方，干爽在下面，左边日用装，夜用装在右侧的基本原则。我作为苏菲产品苏果 渠道的实习生，在拜访门店的过程中也注意到苏菲产品在陈列布局上是统一的。

我们小组理货员在每天走访门店的同时， 其中有一项就是保证门店商品排面的整 齐与各品项、型号的齐全，这里所说的整齐就是培训中所提到的陈列要求，由此 可以看出商品陈列区分化对于销售业绩尤为重要。

接着姚总详细列举了一些普遍使用的货架种类

固定货架; 外部地堆; 端架、 端头;形象包柱、地堆。随后我们又补充了一些创意“货架” ，比如挂篮、电梯 两侧、收银台、花篮、购物车等利用了小空间与低成本制作而成的货架。之后姚 总重点阐述了固定货架的优位陈列， 作为优位陈列， 它包含了齐备的商品、 排面、 归类与位臵。货架上要有品项齐全的商品是毋庸臵疑的。与此同时，重点产品的 摆放也是有讲究的，主推产品一定要摆放在消费者容易看到、方便选取的位臵， 这就是所谓的——黄金线。

然后姚总还强调注重位臵固然重要，但产品的排面数也不能轻视，总结得出 遵循先中后右，最次左的原则。联系我所处部门，对于苏果渠道的苏菲来说，它 的排面要紧随宝洁产品，宝洁排第一，苏菲必须第二。我认为商品品项的增加与 维护是检验一名合格业务员的标准之一，商场食批的魏浩就是一个成功例子，实 现了亨氏品项在苏果门店从零到有的过程。从他的成功可以归纳为几点：1.了解 产品， 包括自身与竞争对手; 2.了解门店， 门店对自身产品的需求; 3.寻找空间， 从竞争对手的弱点，与自身的优势出发，做到扬长避短;4.准备阶段，了解负责 人的情况，先从情感入手，攻其心;5.商谈，以双方利益为重点，分析单品的贡 献率，以双赢为目标;6.门店的调整给陈列面的调整带来机会等。

第二讲，是以围绕核心店铺为重点展开。姚总首先详细介绍了 KA、NKA、ZKA 的概念。

接着谈到实现销售预实一致是回访核心门店的目的。在于店铺之间建立 信赖关系必须做到以下几点; 1.规范的服饰以及形象， 因为你代表的是整个公司; 2.通过接触，增加彼此的好感度;3.注重礼节，俗话说礼多人不怪，比如用敬语 交流。

同时姚总又强调作为中山商场的销售代表要给对方带来快乐。\*时与门店 的商谈也是有章可循的。比如在准备阶段，要对本次商谈资料的准备，设定事先 路径，回顾前一次拜访的内容及现状等;在商谈阶段，要站在对方的立场上思考 问题， 简明易懂地题案; 离店时， 做好详细的记录汇报。

在商谈中为了攻克核心， 店铺一定要知道产品的种类;价格设定变化以及频率等。在实际运用中，我们在 与门店沟通时，相关细节也很重要。细节是一种习惯，是一种积累，细节实际上 是一种长期的准备,从而获得的一种机遇。

只有保持这样的工作标准,你才能注意 到问题的细节。抓准细节，便可以事半功倍。在临近培训的尾声，姚总以一道数 学计算题，让我们深刻体会到多一份努力、投入、付出，将获得千份的收获。最 后，针对此次的培训，郎\*也对我们提出建议与希望

“要以准则来做出自我 的转化，用他山之石来把自己雕刻成一块美玉。

**商场快报读后感范文 第三篇**

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面总结一下在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”…….营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的`珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道；“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有（否则顾客可能扭头就走），随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

6、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

7、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么？”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍（这可能又是她办公室的话题），如果堆放在一起就会损坏其他宝石”。……最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

8、总结销售过程和经验

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

**商场快报读后感范文 第四篇**

进入xx从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升，商场导购工作的心得。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是xx品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生，心得体会《商场导购工作的心得》。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者!

我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的xx产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客接受并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

**商场快报读后感范文 第五篇**

学习是一个过程，人生也是一个不断学习的过程，在学习中我们不断提升自己，不断强化自己，让自己更好适应这个社会，更好应对我们的工作、生活。

为期一周的助理培训让我学到了很多也成长了不少，课堂的理论学习不同于学校的书本知识，而是各店各商场资深前辈的实践经验汇总，对我们提高业务知识有莫大的帮助，而室外拓展训练锻炼的是我们个人的素质能力和团队的协作能力，这次培训让我对工作队生活产生了很多思索。

朋友走进他们的内心世界，了解他们的心声，帮助他们确立自己定位，引导他们的动作行为，让他们主动的做好自己本职工作。总而言之，对90后的管理首先要摆正我们的心态，扬其长而避其短，激发他们的积极性和主动性，热情的投入工作。

作为一个优秀的管理者，必不可少的沟通是管理的关键，这包括了与员工和领导的上传下达，与其他部门及供应商的工作协商，以及处理客诉时与顾客之间的交涉，很多问题都需要我们以良好的沟通解决，如果沟通不当不但解决不了问题，反而制造更多不必要的麻烦。在工作中我有过这方面的实践，企业针对员工的管理有很多细则，对于不同违规情况也有不同的惩罚制度，以往员工犯错只是开罚单交到员工手里，告诉他哪里错了就完事了，这样导致员工情绪不满，不明白自己为什么错了，甚至有些员工觉得伤了他的自尊，对我们有逆反心理，怀恨在心。结果可想而知，员工还会有下次再犯的情况，我们与员工越来越疏远，我们的管理工作越来越难以执行。在合理运用沟通之后，情况得以好转，不久前一名员工因销售忙碌未能及时完成柜组安排的任务，与我的同事发生争执，最后发展到口角，这个结果正是因为缺乏沟通，管理者未能仔细聆听员工解释，才导致矛盾的\'发生。在这之后我去跟员工谈话，我首先仔细听了听员工的想法，发现此事其中所存在的误会，并站在他的角度分析确实是那位同事过于着急，没有认真听他解释，然后换位分析他动粗口也是不对的，员工与管理者之间要相互尊重，应该相互配合各自的工作，这样才能达到“双赢”的目标。最后，总算是说服了员工与我的同事相互道歉，和平化解了

这次纠纷。正是良好的沟通可以化解误会、解决问题，可以保证我们的管理工作的顺利进行。

不仅仅是我们工作中的沟通，培训课程里面还有很多内容都需要运用到工作实践中去，正如我们现在工作所缺乏的，品牌VIP顾客的管理，优秀店长培训及其表率和领导作用以及系统内兄弟门店的相互沟通，这些都需要在以后工作下功夫改进，做好了这些基础的工作才能保证业绩蒸蒸日上。

作为一名管理人要顺应企业的发展、跟上企业飞速发展的步伐。我要将尽自己所能把所学到的知识用于实际工作中，保证在政治上、思想上、组织纪律上、工作责任上始终保持先进性，用一份做人的真诚和爱心、一份责任完成好商场交给的每一项工作。

**商场快报读后感范文 第六篇**

今年，县组织了培训活动，在培训后，我深的体会，现将体会总结如下：

>一、费用成本、客户往来方面的管理

1、在集团财务制度的基础上规范了华品成本费用的管理，明确了成本费用的分类，重新整理了科目，为加强了项目管理，分门别类的计算实际消耗的费用项目，真实反映当期的成本。为绩效管理提供参考依据。

2、规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布情况，加强管理。

3、规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，通过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

>二、会计基础工作

1、认真执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

2、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

3、根据集团的指示，对华品公司会计电算化情况进行了备案，使财务工作符合\*的需要，更加规范化，为不断提高财务工作质量而努力。

>三、财务核算与管理工作

1、按公司要求对商业公司包租的商业地产进行登记、分析，对各项收入监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、集团财务管理部建立了良好的合作关系。

2、在紧张的工作之余，加强财务部团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个基层财务工作管理者，注意充分发挥财无部其他员工的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

3、正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门新的税收申报要求，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

4、作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者，是集团财务管理部对外的一个窗口。要想做好财务工作，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在目前的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，本人决心再接再厉，更上一层楼。在今后的日子里我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

**商场快报读后感范文 第七篇**

本书叙述一位爱子心切的父亲，透过写信的方式，给予孩子精神上的鼓励以及思想上的教育。在他写给孩子的信中，我们不难发现，他以一些贴近生活的小故事以及人生哲学来勉励、教导孩子，如何在充满诱惑的都市丛林中不迷失方向，并且在面对逆境的挑战时，学习如何超越自己。尤其值得一提的，这位父亲教育孩子的方式，有别于一般父母对子女的呵护倍至，反而造成孩子的吃不了苦、抗压性低；他希望孩子能多吃苦，因为他相信这才是给予孩子最真实且最有收获的教育！

人们往往想着如何超越别人，却很少或是从未想过要如何超越自己，因此无法分辨谁才是自己真正的敌人，殊不知真正的敌人就是自己。假使你在自己的专业领域中获得了一百分，却因此而自满，甚至开始感到骄傲，那么你将无法超越自我；倘若一个人想要超越自我，一定不会过于自满或安于现状，如果感到自满就不会继续突破自我，人若是骄傲自矜，那么他将会目中无人，也会因此损失宝贵的学习机会。因此想要超越自己的人，一定要谨记「学如逆水行舟，不进则退。」如果我们总是把一百分当作是自己追求目标的终点，而不是把一百分当成是追求一百零一分的起点，若是抱持这种想法的人，终究无法超越自己，只会让自己终其一生原地踏步、画地自限。人在突破自我的过程中，总会遭遇到种种的考验以及困难，秉持着永不放弃的决心、不屈不挠的毅力，必定能突破瓶颈、超越自我！

回想我过去的求学生涯，曾经遭遇无数的困境，由于我并非天生聪颖，一路走来并非一帆风顺，所以我的求学过程与其他人相较起来，总是艰辛许多，但我却从不因自己学习较缓慢而放弃学习，我总是比其他人更加努力，当我在突破自我学习的瓶颈后，我深深地体会到为什么我们真正要超越的是自己而不是别人。

当我们一心只想着要赢过别人时，反而会迷失了自我；倘若我们能思考如何超越自己，那必定能为自己带来意外的收获。当我们在超越自己的同时，不断地学习知识充实自我，必能达到自我提升之效，前途亦将无可限量！

**商场快报读后感范文 第八篇**

读完既完美又有些伤感的结尾，我吁出一口气，阳光洒在书上，绽开朵朵媚影，回顾这长长的篇章，我不禁感慨万千。

拥有一大笔财产的著名评论家——凡。伟登在一次海难中，被“夜叉号”救上了船，而船主是一个凶暴的“海狼”！从此之后，他在船上接受起了“狼的教育”，亲身经历了一次又一次残暴的搏杀。原本的“娇面玉娃”凡。伟登开始变的刚强勇敢，坚忍不拔并且勇猛起来，在他将要成为下一匹海狼之时，在他要被“海狼群”吞噬时，海上漂来了一个海蒂小姐——凡。伟登心仪已久的女诗人。她登上了夜叉号！

在人将要被野性所控制时，如果没有爱的教育，人，就会变身为“狼”。是的，海蒂像一个爱的天使，她用爱拯救了凡。伟登，她将凡。伟登身上将要泯灭的仁爱、正义、宽容等天性保住了。凡。伟登总在海蒂有困难时挺身而出。终于有一次，海狼又犯头疼，她俩趁机逃走，逃到一个荒岛上，他们建造了小屋，住了下来。后来，瞎了病了的海狼被水手抛弃，而夜叉号漂到了他们住的岛上。凡。伟登决心修好船，回到自己的故乡，而已是弱者的海狼不断破坏，在海蒂的宽容下，凡。伟登没有杀死海狼，而是“踢开”了他。

在野性与爱的交互作用下，一个新的凡·伟登诞生了！他再也不是靠爸爸的遗产走路的文弱书生，而是一个顶天立地真正的男子汉，当然，是一条拥有爱心的男子汉！

是啊！当磨练将人变得勇敢坚强，凶猛异常时，需要爱的启迪，需要爱的感化。这样，才能创造出一个奇迹——使软弱胆小的人变得勇敢，坚强而又富有仁爱。

看吧！文中的“娇面玉娃”凡·伟登本是一个多么软弱的人，而当他经历“狼的教育”也就是野性的感染，他勇敢无畏了，他也刚强有自尊了，能靠自己而不是遗产活了，而海蒂又唤醒了他身上有的仁爱，在这两方面的作用下，他成了一个地地道道的男子汉，不再是那个“娇面玉娃”了！对，这就是奇迹！爱与野性创造出来的伟大奇迹！

人是要磨练的，也是需要爱的。因为，一个人在面对困难时应该勇敢去承担，在面对弱小时，则应有仁爱之心。如此，一个人才算是具有了健全的人格。而能做到这样，需要爱与磨练才能达到的。

**商场快报读后感范文 第九篇**

在竞争白热化的今天，我们都会思考如何走出同质化竞争的困境。这本经典的《定位》，也许仍能给我们一些启发。毕竟，一本好书，无问新旧。

谈定位有一个基本前提，供给严重过剩。倘若是一个供不应求的状态，企业已经活得挺好了，也没有动力来找新的定位。当然，客观上大部分的企业都已经处于供过于求的市场状态，如果不想着转变，等到有一天，时代抛弃你的时候，连一声再见都不会说。所以，想要突出重围，就得找到属于你的“新大陆”。

>1、什么是定位？

定位理论提供了一个更全面的视角，即在充分竞争的情况下，通过了解企业自身、竞争对手以及客户心智，从而找到差异化竞争的突破口。上至国家，下至个人，都可以运用定位理论来指导实践。

用书中的原话来说，定位就是在潜在顾客的心智中做到与众不同。在这个传播过度的社会，人们会对海量的信息进行忽略和屏蔽，我们需要筛选出那些最容易进入心智的原始信息，“一词占领心智”，比如沃尔沃是“安全”，宝马是“驾驶”，王老吉是“下火”。

企业经营出现问题，传统的做法通常是向内找原因，比如提升员工绩效，加强内部管理等等，实际上，更应该转变思维方式，向外看。社会变化太快，“时代抛弃你，与你无关”。

生态学有一个“生态位”的概念，即每一个生物种群在生态系统中都有一个位置，参与了生态系统的循环。当与其它种群出现生态位重叠，就出现了“种群竞争”。比如树林里的马和鹿，都要靠树叶来生存，它们都会想方设法地多吃树叶以保障生存。鹿能够伸长脖子吃到更高处的树叶，也就和马不在一个生态位上了，因此长颈鹿能够繁衍至今，马儿则进化出了出色的奔跑能力，觅食范围更广，也保障了食物来源。还有一个极端的例子，即在原有的生态位有竞争有天敌，通过找到一个没有竞争的新环境，种群就会出现爆炸式增长，根本控制不住，生态学的说法叫“生物入侵”。

企业也一样，在一个稳定的市场环境下，也有自己的位置。要想突破瓶颈，就需要找到新的定位。营销上的说法，就是病毒式营销。

>2、为什么需要定位？

人的心智空间是有限的，对于某一个品类的品牌而言，很难让人记住超过七个品牌。这是人的本性，很难改变。而能够进入人的脑海的，往往是能够打动其内心的品牌，或者说，品牌所传递出来的感觉满足了人对某一方面的诉求。

比如凉茶原本只是广东的一种地方饮品，加多宝集团通过将其定位于“降火”，避开了竞争激烈的传统饮料市场，满足了人们“怕上火”的心理需求，从而将一款单品打造成了爆品，年销售额甚至超过饮料巨头可口可乐。更重要的是，其它饮料品牌根本无法涉足这一领域。尽管后来有一众跟随者，“凉茶正宗”的品牌形象已经深入人心，行业第一的地位也无人撼动。

还有当下火热的“六个核桃”，也是找准了“核桃补脑”这个定位，在植物饮料市场一骑决尘。当然，这个定位的前提是，六个核桃解决了核桃乳口感和稳定性的技术问题，在生产工艺上保证了产品品质和口感，否则定位再精准，产品不好喝，也难让人买单。

>3、怎么找到定位？

关于如何运用定位，书中给出了四个步骤：

第一步，分析整个外部环境，确定“我们的竞争对手是谁，竞争对手的价值是什么”。

第二步，避开竞争对手在顾客心智中的强势，或利用其强势中蕴含的弱点，确立品牌的优势位置——定位。

第三步，为这一定位寻求一个可靠的证明——信任状。

第四步，将这一定位整合进企业内部运营的方方面面，特别是传播上要有足够多的资源，以将这一定位植入顾客的心智。

简单来说，就是了解三方：企业自身、竞争对手、客户，从而找到与竞争对手错位的、与企业自身匹配的客户需求，同时根据市场变化不断调整策略，强化品牌形象。

这种感觉就像，其它人都在某个领域打得火热，而你独自开辟了一块新的市场。

比如王老吉开创了凉茶品牌，成为国内饮料界的No。1，而可口可乐毫无招架之力；比如东阿阿胶从普通的补血保健品重新定位为“滋补品”，从而跳出了传统保健品市场的怪圈，在资本市场一骑绝尘。

>小结一下，就是三个关键词：

1、解放思想：不仅要审视自身，也要看看外面的世界，错开正面竞争；

2、实事求是：结合自己的条件和能力，这是一切行动的基础，不宜妄自菲薄，也不宜盲目自大；

3、与时俱进：根据市场变化情况不断调整策略，进一步强化品牌形象。

**商场快报读后感范文 第十篇**

一天，我组织了朋友们一起去三信金鼎广场玩，注意，是自己去哦!前一天晚上，我激动的不得了，想着拿着钱在广场里随便玩，太爽啦!

盼星星盼月亮，终于盼来了星期五。妈妈给我准备好了100元和零钱，背上背包，就出发了!我和三个朋友约好，在9点到达广场。我坐上公交车，只见我的几个朋友也在车上。我惊讶极了，十分开心。她们见到了我，也很惊喜。我们在车上七嘴八舌的聊天，不一会儿就到了金鼎广场啦!

金鼎广场人来人往，我们来早了，还没开门呢!在面包店买了几个面包，超市就开门了。

我们冲了进去，叽叽喳喳的看着商品，一个朋友还装着售货员、拿着一个九块九的商品大喊大叫：“九块九，九块九!”好多九块九的商品呀!我看着九块九的20根笔，毫不犹豫的买了下来。我的几个朋友也都买了套装的20根笔。我们又逛了很多地方，我看见了九块九的太空杯，心想：“我正缺一个夏天用的水杯!”就急急忙忙的买了一个。

到了负二楼，是超市的食物区。我走进面包间，买了4个蛋挞，才4元5角!购物完毕，我们来到了收银台，我花了大约元。

中午了，我们的肚子都空着呢!其中的一个朋友就建议我们去吃肯德基。吃就吃嘛!我们风风火火的“闯”进了肯德基，左顾右盼，买了一个15元的“工作日午餐”，有薯条、可乐和老北京鸡肉卷。后来还买了冰激淋吃。一次独立体验就这样结束了!

**商场快报读后感范文 第十一篇**

众所周知，五四运动是一场伟大的反帝反封建的爱国运动。同时。它也是人们思想\*，引起新文化的一个过程。

我国历史悠久，是文明古国，经历了奴隶社会、封建社会等社会制度，其旧思想旧制度的存在阻碍了社会的发展，国家的进步。

也许有许多人会说五四运动已经离我们已经太久远了。很多人也都认为五四精神只是一个时代的精神，已经过时了，对于我们也没有很大的现实意义了。我认为这种说法是相当的不正确的，我们很有必要重新认识我们的意识形态，有必要在新的形式下重新认识爱国主义精神。重提五四爱国运动，发扬五四精神对于我们当代大学生还是有着重大意义的。那么时值今天，当代的大学生远离了国家和民族苦难的日子，远离了社会不安的局面，生活在一个无忧无虑的背景下，爱国好像对于今天的我们已经留于以种形式，也只有很少一部分人可以把爱国付诸行动，那么我们今天来重新怀念五四运动，发扬五四精神，用自己的切实行动来发扬帝国主义精神是又极其重大作用。

是的，作为大学生的我们，应当如何认识爱国主义，怎样用我们的切实行动来实践爱国主义？

在生活中，我们并非要为发扬爱国主义而做出一场哄哄烈烈的爱国行动，我们应实事求是，从身边的小事做起，从点滴做起，从为人民服务，为国家的经济做贡献。在学校里，我们应该努力学习，争取掌握更多的科学文化知识，成为社会的有用人才，就像的学生资自愿服务西部一样，去祖国和人民最需要你的地方去，积极响应党和国家的号召，这就是一种很好的爱国行动。同时在我们步入社会的时候，遵守社会的各种规章制度，做一名遵纪守法的良好公民，也是一种爱国主义行为。

所以，就让我们一起从小事做起，发扬五四爱国主义精神，一起为爱国主义精神而奋斗，付诸行动！让五四精神一代一代传递下去，永垂不朽！

**商场快报读后感范文 第十二篇**

到XXX超市已有一年的时间了。在这一年里，我经历了由普通员工到楼层管理人员的转变。期间，我学到了许多以前从未学过的东西，在生活工作上得到了锻炼，也变得更加成熟了。

顾客之所以选择XXX超市，是因为它在巩义人心中的地位高、信誉好。在顾客的心中它是一个很有信誉、值得信赖的企业，不管是在商品、环境等硬件设施上，还是在服务上，都能最大限度地满足顾客的要求，在顾客中留下了很好的口碑。作为楼层基层管理人员，我们始终将顾客的满意作为我们的工作准则。

基层员工是销售业绩的直接创造者，为了稳定员工队伍，楼层的组长和经理都非常关注员工的思想动向，经常与他们沟通交流，并且帮助员工解决一些实际问题，让他们无后顾之忧全身心地投入工作，并且尽快地融入集体生活。

在这一年的时间里，XXX超市有了很大的改观。四月份二楼的整改让购物广场的面貌有了一个不小的改变;三四五楼的重新装修，让购物广场的档次有了一个全面的提升。巩义人对XXX超市有了一个全新的认识，它的环境变美了，档次提高了。硬件的提升迫切要求我们的服务也要跟得上，当务之急就是要把我们员工的素质提升到一个新的台阶。只要我们把服务严格的抓起来，和其他的商场比，我们就是很完美的。

当然，所有的工作离不开XXX超市的各位领导。领导对工作尽职尽责，对所有的员工一视同仁，处理问题公私分明，在员工心目中树立了良好的形象。相信，有这么好的带头人，我们会前进的更快，XXX超市也会越来越好!

**商场快报读后感范文 第十三篇**

世有“日攘其邻之鸡者，或告之曰：‘是非君子之道。’曰：‘请损之，月攘一鸡，以待来年，然后已’”。

读完《攘鸡》，不少人都会鄙视甚至讨厌攘鸡者，骂他知错不改，“恶”莫大焉。如此评价，实在是千年奇冤，晚年错案也。我要为攘鸡者喊冤，要为他喝彩，大声地喝彩。

为攘鸡者对待错误的态度喝彩吧!起码，攘鸡者能承认并正视自己的错误，要不然怎么会说“请损之”，“以待来年，然后已”呢?单凭这种认错的勇气、态度，就应该大力赞扬。可不是吗?比起那种明明是自己决策失误，却说是客观条件限制的领导，比起那种明明是故意做假帐以中饱私囊，却说是一时笔误的干部，比起那种明明是蓄意谋杀，却说是一时糊涂的罪犯……比起那些连错误都不敢承认却整日干着伤天害理之事的人来，攘鸡者那敢于认错、勇于改错的精神不是好多了吗?难道不值得为其喝彩吗?

为攘鸡者改错的方法喝彩吧!也许他改错的方法并不一定是最好的，但却是切实可行的。从“月攘一鸡”到“以待来年，然后已”，这种方法有错吗?没有。逼人认为只有这种循序渐进的方法，才是最有效的。坏习惯不是一天养成的，一旦养成，要改变是十分困难的。若想在一朝一夕之内使一个常犯错误的人不再犯错，那才叫“异想天开”。俗话说：“冰冻三尺非一日之寒。”同样，改错之事也非一时之功，只有从长计议，循序渐进，方可改邪归正，改头换面，重新做人。不妨设想一下，让一个吸了几十年烟的“瘾君子”在一天之内戒烟，这可能吗?倒不如让他减少吸烟的数量，每星期减少7支，即每天少吸1支，几个星期后再减少1支，如此下去，到最后既戒了烟，而人有没有什么不适，不是挺好的吗?那些发誓当天改正错误可第二天又接着犯的人，真是应该好好学学攘鸡者了。攘鸡者的这种改错方法，难道不值得学习、借鉴并推广吗?难道不值得我们为他喝彩吗?

的确，也许攘鸡者有着并不辉煌的过去，也许他犯过不少错误，也许他曾经不是一个好人，但只要认识了错误，改正了错误，不照样是好同志，不照样可以为别人谋幸福吗?

来吧，让我们大声地为“攘鸡者”喝彩吧!

**商场快报读后感范文 第十四篇**

最近项目部下发一本书名为《复盘》的书籍，要求管理人员熟读并提交个人读后感。于是带着完成工作任务的心态对该书进行了品嚼和阅读。

通读《复盘》后，我对该书产生了浓厚的兴趣，主要基于这本书可以作为教科书和工具书使用，因为它确实可以给我们生活或者工作提供文德思考方向，以及解决问题的方法，之至提高生活的质量，提高工作的效率。

什么是复盘?这不是简单问题的疑问解答题。由复盘二字所赋予的含义也好，信息量也罢，是极其庞大的。正如复盘这本书籍厚厚的章节给我们呈现定向的逻辑思考，带给我们一扇全新的知识之门，是如此的宽广。

我们家乡有一句俗语“上半夜想他人，后半夜才想自己。屋檐滴水、点点滴滴”。什么意思呢?就是说，一个正常的人要把生活过得好，以及处理与周边人群的人际关系，在休息躺在床上，就应该首先想想他人给了自己哪些帮助，或者自己的言行对他人哪些方面可能已经造成伤害，要像放电影一样在脑海里过一遍。通过如此对白天事情的再现，

达到不断地照镜子，洗涤沾染在良心和道德上的尘土，从而让自己尽量接近一个道德高尚的人。

屋檐的滴水不是经常有的，但伴随时间和不可忽视的作用，滴水虽小，就一定能穿石。

复盘告诉我们的道理其实也简单，解决问题首先要考虑事前、事中、事后的不利因素，哪怕就是最坏的结果，我们通过事后再次冷静的分析存在的不足，在失败的基础上，制定出可以有胜算的对策，哪怕第二次依然与结果有距离，但起码离结果更加接近。

复盘确实是一本好书，实用于每个年龄段，不同的人群。虽然说某种程度，他人的成功是不可复制。但是我们在日常工作当中，工作也好，或是做某一件事，我们在实施之前尽可能考虑周全，做好过程跟踪，事后以复盘形势总结和分析，我们一定会明白命运是由人、有我们自己决定的!

**商场快报读后感范文 第十五篇**

水是时间吧？时间无情，正如流水之无情。

子在川上曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜。”这感慨中有多少“时不我待”的无奈？“滚滚长江东逝水，浪花淘尽英雄。”无论是谁——圣人或凡人，英雄或平民，都阻止不了时间的脚步，脱不了黑发变白首最终化为一抔黄土的“宿命”。时间无限而生命有涯，于是有了“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”的感悟和“少壮不努力，老大徒伤悲”的警戒。

水是德吧？德之高下，正如水之深浅。

“深水不响，响水不深。”欢呼叫嚣的必是浅溪，低吼沉吟的才是江海。“圣人韬光，贤人遁世。”德高之人甘于平淡，耐得住寂寞。追名逐利、吵新闻爆丑闻的必是寡德浅薄之辈。一块石头就能让小溪开一朵炫耀之花，一座大山也改变不了江海的沉稳。小人为自己唱赞歌，君子让别人去评说。

水是心灵吧？心灵之明晦，正如水之清浊。

“问渠那得清如许，为有源头活水来。”水的澄澈来自于活水不断的水源，心灵的澄明来自于善于纳新的心胸。水之澄澈能映出天光云影，心灵之澄明能包容世间万象。

水就是人吧？

水结而为冰，冰是人棱角鲜明的性格；冰融而为水，水是人或激扬澎湃或缠缠绵绵的情感；水化而为气，气是什么呢？气是陶渊明篱下长开不败的菊花，是杜甫“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”的心忧天下，是范仲淹“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的胸襟抱负，是文天祥“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”的英雄气概。是充沛于天地之间，亘贯于历史古今的浩然正气，是多少人穷其一生追求的人生真谛。

子曰：“知者乐水，仁者乐山。知者动，仁者静。知者乐，仁者寿。”

中国的水墨山水画世界独一无二，墨色与宣纸的幻化中千山万壑一笔呼出。蒋勋对这一门黑白的艺术说过这样的话：“全世界都在用颜色画画，我想中国人有一天一定要解答，为什么我们大胆到不用颜色只用水墨来画。我想其原因在于：彩色的东西比如彩色的照片常常是当下的，黑白的照片给人的感觉是回忆的。因为繁华去尽之后，在回忆中，生命有一个安静下来的力量来看山、看水、看自己……”这种安静的力量只有智者与仁者才能拥有，他们懂得：万物静观皆自得，他们懂得在万籁俱寂之中修炼儒雅、修炼智慧、修炼仁德，因而他们才能在一动一静中拥有乐于寿。

对于“知者乐水，仁者乐山”我们既可以分开来解释，也可以理解为“智者”与“仁者”是同爱山水的。我更认同第二种理解。为什么中国人有如此深重浓厚的山水情怀呢？我想，最直白的原因是华夏大地山河壮丽，山川秀美，大河滔滔，峰峦迤逦，无论古人走到哪里，俯仰之间尽是碧水黛山，诗意的情怀便喷薄而出。再者，山水附着着中国人太多敏感的心灵和微妙的哲学：深山中的寺庙满院禅意芬芳；竹篁中的陋室主\_琴长啸；仁人智者“于土山营墅，楼馆竹林甚盛”。山水与仁人智者相映成趣，相得益彰。山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵。仁人智者也在山水之间悠然闲适地享受生活，释放着生命最沉静的光芒。

**商场快报读后感范文 第十六篇**

旺旺和花花是住在凤凰花园的一只小狗和一只小猫，它们是一对邻居，还没有走出过小区。

过年了，它们想走出这个小区，到外面看看。它们沿着凤凰路一直走，还不知道已经走到了吉之岛。它们看到很多人在进进出出，决定进去凑凑热闹。它们先上了三楼，是卖玩具的地方。它们看到了小猫小狗的公仔，和它们长得一模一样。“咦！它们和我们长得一模一样啊，摸一下还会发出声音。”旺旺说。过了一会，服务员走了过来，她并没有发现旺旺和花花，原来它们躲到小猫和小狗公仔堆里了。它们又跑到一楼食品区，先看到了香肠，旁边有一个阿姨正在煎香肠，香气扑鼻,旺旺和花花不禁流了口水，赶紧问阿姨拿了一块香肠。哇！又香又好吃呀！旺旺和花花又拿了很多块吃。阿姨不耐烦了，说：“这里是试吃的地方，不能吃这么多，想吃就买。”旺旺和花花突然又闻到了烤鸡腿的香味，这次的香味比香肠还要香，就是不能试吃。旺旺和花花又闻到一股烧鱿鱼的香味，尝了一下，也是又香又好吃。它们又走到了卖糖和薯片的地方，这是它们的最爱。它们最爱吃牛奶糖，又香又甜，偶尔才能吃一次。薯片它们最爱吃烧烤味，超香超脆，吃了还想吃，但妈妈说过不能多吃，会上火。时间不早了，该回家了。

旺旺和花花第一次看到外面的世界，被外面的世界深深吸引住了。

**商场快报读后感范文 第十七篇**

阅读完这本书，脑海里第一个冒出来的关键词就是创新。即使不看这本书，提起7—11一定是能够想到它的创新性。创新性是个从头开始就伴随7—11的关键词。7—11是整个日本第一个便利店，开创了共同配送和小额配送的先例，第一次让银行进入了便利店，以及开始提供代缴水电费等服务。

从7—11的例子可以看出，人不是一定要有特殊的才能才可以在竞争市场中脱颖而出，而是捕捉客户需求的变化，认为公司经营的关键点在于从变化预测未来，环环相扣的思索应对变化的方法，如此循环往复才会萌发新的商机，从变化中读懂“未来”，建立“假设”然后“执行”，再对结果进行“验证“，这一过程有助于优化工作模式。也就是说意识到问题和能够分析问题和解决问题的能力更为重要。

**商场快报读后感范文 第十八篇**

时光飞逝，20\_\_年即将离别我们而去，在感叹时间过得如此之快之余，不免回首过去一年与同事们度过的美好时光、工作中出现的不足以及取得的成绩。在年底的时候，由于公司业务需要，我临时调整了工作岗位，面对新的工作，我积极努力的学习，向身边的经验的同行请教，从而较顺利的完成了各项工作任务，现将20\_\_年的工作情况总结如下：

在20\_\_年的工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在工作中，我发现想要应付自如地做好一项工作，无论工作是复杂、繁忙还是清闲，都应该用积极认真的态度去对待，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天，因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。在工作期间我吸取了不少的经验，增添了不少见识。但是作为收银员必需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为我们旅游购物行业不变的宗旨就是服务，而服务的理念就是“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。

于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈;不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪。商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的;我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天!工作中我刻苦学习业务知识，在收银台几位经理、主管的指导下，我们收银台的同事们努力工作，从理论知识到实际操作我们都扎实的掌握，不论到前台为客人进行面对面的服务，还是后期的清、盘、结算，都能做到“精细、精准、精确”，为公司做好财务方面的第一道防线。

在20\_\_年的工作中，我也曾有过失误，是部门的几位领导给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热情，感觉所有的苦、累都很值，同时，我又感到很大的压力，我想，我应努力工作，做好我应该做的责任，这对于我来说，又是一项新的挑战。因为我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。

人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正完整的人生。对我个人而言，这些经历具有很重要的意义，都会伴随我这一生，从一个不懂世事的单纯女孩，蜕变成为现在能够独立面对一切困难和压力的坚强女孩，我很感谢公司领导和各位同事给我的无私帮助，在自己的工作岗位上实现自己的人生价值。

过去的成功与失败都已成为昨天，我们都不应该还站在昨天的成绩或失败当中炫耀或者悲伤，而应该调整好自己的心态去迎接未来的挑战，面对即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们现在学到的还远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才会有大丰收。

最后，我不敢说我20\_\_年的工作做的多么优秀，但我要说在我的工作中也倾注了汗水与艰辛，收获过成功和喜悦，在20\_\_年的工作当中，我会继续付出着、收获着、进步着，我将更加努力，争取在未来的工作中取得更加优异的成绩。

**商场快报读后感范文 第十九篇**

暑假的第一天，我和父母来到商场，准备大买一通。

父母再去的路上告诉我：“为了奖励我这次期末考试成绩比较突出，今天我们不限你买什么东西。”我高兴的欢呼起来。车窗外的风景不断变化着，偶尔也听见小鸟叽叽喳喳的叫声，好像它们也在为我祝贺。

车轮停了，我急急忙忙地打开车门，映入眼帘的是人山人海的广场。我们穿过人群走进商场，刚一进门我便撒开腿一把扑进书架旁，嘴里还不停嘀咕：“终于可以买哪本书了，太好了。”可刚在那找书时便被妈妈拽了过去说：“走,去找件衣服。”“那好吧。”别看我嘴上那么说，可是心里可不是这么想的，这就是典型的“口是心非”啊！累死了，终于挣脱了妈妈的“魔爪”，便又将自己埋在茫茫书海中。

我不是的观察着妈妈的行动，她一会拿着长裙跑进了更衣室，一会又那这一套连衣裙跑了进来，一会左手拿着手提包，右手拿着高跟鞋，跑到镜子旁，左看右看，觉的不合适便又回到衣架旁“坚守岗位”，不一会就拿了一大包的衣服放在了我的面前，然后又去选衣服了。我真为我妈的疯狂行为这摇头。

突然我发觉，我爸不见了，赶紧叫起了我妈：“我爸不见了。”我妈好像也觉悟了，赶紧拎上大包的衣服“四处奔波”，终于在一个角落里找到我爸，他正在锻炼身体，看见我们后说：“买好了吗？走，我们去付钱。”

说着，我们便拎着货物“满载而归”。

**商场快报读后感范文 第二十篇**

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面总结一下在销售时应该注意的几个方面：

>1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

>2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

>3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”…….营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

>4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

>5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有(否则顾客可能扭头就走)，随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

>商场营业员工作总结范文

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

>商场收银员培训心得

我是一名超市收银员，天天与钞票和商品打交道，服务对象则是每一位顾客。对于这一行的酸甜苦辣，我有着相当多的体会，趁此机会说出来，希望更多的顾客能理解我们的工作，多给我们一些支持。

工作准则：顾客永远是对的

XX年的五一劳动节，是我上岗的第一天。虽然经过了正规培训，可突然面对排着长队、拎着商品的顾客，缺少“实战经验”的我头脑还是有点发懵。顾客不停地催促声让我的心里不停地打鼓，抬眼看看长长的队伍，我尽量稳定住自己的情绪，反复默念培训时的操作规程，心态一\*和，手脚也渐渐麻利起来。

这时，一位中年女士坚持说我少找给她50元钱，我反复回忆，钱明明递到她手上了呀?可这位顾客不听我的解释，仍然坚持己见。为了辨明真相，我只好暂时停下手中的工作，让领班带我和她一起到监控室看录像，录像显示，钱确实已找，是顾客顺手将钱揣进了衣兜。虽然顾客向我道了歉，但一上岗就遇到这样的事情让我感到很委屈，眼泪也不争气地流了下来。领班亲切地教导我：“谁都免不了有失误，记住：工作中，顾客永远是对的。”

我们的职责不仅仅是简单的收付款，还要负责监督工作

防损：工作的`重要环节

虽然收银员的本职工作是收付款，但同时也要执行重要的防损任务。比如商品实际价格与打印价格不相符时，要及时核对，知晓促销商品价格差异等。一次，有位顾客手提着一袋打好价签的苹果来收银台付款，我在用条码枪扫商品价签时，发现不对头，四斤左右的苹果，价格怎么才1元6角?我对顾客说：“麻烦您重新去称一下，这价格好像不对。”顾客十分不理解：“这价格不是已经打好了吗?难道你认为是我做了手脚?”为了打消他的顾虑，我耐心地进行了解释：我们的职责不仅仅是简单地收款，还要负责监督工作，希望您能够理解，并给予配合。最终，顾客\*息了怨气，将商品重新复秤。

在\*凡的工作中，我逐渐体会到为顾客服务的乐趣所在，更重要的是学会了怎样与人沟通

体会：服务于人其乐无穷

一个优秀的收银员要在工作中做到“忙而不乱”，这并不容易。特别是节假日，每天要接待几百名顾客，不仅要求收银员心理素质好，能灵活处理问题，而且还要准确答复顾客对各种商品价格的询问。两年的工作实践让我摸索出了一些收银窍门，如小孩交钱要仔细，青年交钱快又准，老年交钱有耐心，听到抱怨不要争等。

其实，干我们这一行挺辛苦的，工作显得枯燥又乏味。但在\*凡的工作中，我逐渐体会到为顾客服务的乐趣所在，更重要的是学会了怎样与人沟通。

职业准则收银员应做到“四勤”

口勤：\*时接待顾客要接一答二照顾三，在接待顾客时有迎声，做到唱收唱付，及时回答顾客的疑问。

手勤：扫条码准、装商品快，迅速准确地完成每一次客单。

眼勤：对捆绑商品、促销商品了如指掌，一看便知;散装商品实物与价单是否相符一看便知。充分做好防损监督工作。

脚勤：顾客交款时需要更换商品，需要收银员提供帮助的，要及时给予更换。残留在收银台前的物品，应及时提醒防损员归还。

**商场快报读后感范文 第二十一篇**

每个人的星期六都有自己的过法，而我的星期六通常都是写作业，但也有不一样的时侯。上周五，妈妈答应我周六要去庆客隆。为了去那，我周五晚上把作业写完了。

在到那里之前我反反复复问妈妈一个问题：“那里什么样？”而妈妈的回答总是一样的：“到了你就知道了。”我觉得妈妈的话好像很神秘。到了我才知道，原来庆客隆和普通超市一样，不过没有日常用品，只有吃的。妈妈说：“咱们买几条鱼吃吧。”我说：“可以啊，反正好久没吃鱼了。”原来那里的鱼要自己抓的，不是别人给抓。没想到妈妈连抓鱼都不会，她一抓，鱼不但没抓住。还溅了自己一身水。站在旁边的我也忍不住了，我大声说：“哎呀，你行不行呀，几条鱼也抓不住。”妈妈也大声反驳：“我不行你行，有本事你来抓呀！”。“我抓就我抓，谁怕谁呀，你好好看着。”我说。我对准一条鱼，速度很快地夹住那条鱼。我骄傲地说：“看，怎么样。我抓的比你快吧。”妈妈也竖大拇指，连连称赞，说：“好，好，好！”

妈妈和我不光买了鱼，还买了一些蔬菜和水果。买的时候妈妈光挑。让我去称重量，买了一堆又一堆，我都不知走了多少路了，我实在太累了，就说：“妈妈，别买了，你买了这么多东西怎么吃呀？回家吧。”妈妈却说：“没事，这东西便宜。咱们再去那面看看。”

我和妈妈买了一堆东西，购物车堆的像一座小山，我都推不动了。我们才回家。

**商场快报读后感范文 第二十二篇**

杰克。伦敦是美国19世纪的知名小说家。他一生阅历丰富，创造了许多题材广阔的经典小说，成为世界文坛上一颗闪光的星星。《海狼》是他的代表作之一，杰克。伦敦作为一名社会主义者，将他对社会的理想与对当时适者生存、强者必胜观念的否定写进了这部海上题材的小说。

小说主人公亨甫莱。凡。卫登是个对生活毫无经验，却有一副文学头脑的批评家，关于分析。在一次坐船看望朋友的途中，他所乘坐的船不幸遇难，凡。卫登在漂流了不知多长时间后，被魔鬼号船长“海狼”拉森拖上了船，而此刻从前的凡。卫登先生已沦为厨房中的奴隶。这是一艘毫无仁爱可言的船，凡。卫登受尽海狼的折磨，一个精神与智力的强者在这里敌不过“海狼”这个坚持“强者必胜”的力量上的强者。但是，过了一段时间，凡。卫登头脑中的文学想法与他的分析能力及文学知识使他受到海狼的赏识。这时，美国另一头的莫德也因为海难漂到了“魔鬼号”上，两人互相认出后，一见如故，两人策划了逃离魔鬼号的计划，趁海狼头痛病发作后，逃到一座无人的小岛——努力岛，靠打海豹过活，后来遇到落魄的海狼，他们为垂死的船长举行葬礼，乘坐海上巡逻队的船回到了故乡。海狼认为，人生来就要做强者，要在人群中脱颖而出，利用别人，使自己更加强大，也正是这种世界观，使他最终落得一个悲惨的下场，而凡。卫登和莫德正与他相反，在船上，他们用仁慈与宽容为自己取得了生存的空间。

**商场快报读后感范文 第二十三篇**

四年级上期寒假，我没有去外地游玩。而是和亲朋好友度过了一个寒假。最让我念念不忘的一件事就是我第一次带妹妹满满逛商场。

那天，我一听说我要带妹妹一起出去玩，我早上起得比哪一天都早，因为带妹妹我责任重大。妹妹一看见我，就会用崇拜的语气叫我涵毛哥哥。（也不知什么时候谁给我起的这个名字），而她这么一叫，我就瞬间融化了，这一天带她玩耍、看护她的主要任务就归我了。

我和姥姥赶到商场后，刚好妹妹也到了，她看见我果然开心极了，我拉着她去买了点东西，就和大家一起去二层吃了饭，大家都吃得肚圆。在返程的路上，她突然看到了一列小火车。哥哥，我要坐这个。我心想，我都这么大了，再说，我也不爱坐这小火车啊！但是看着妹妹期待的眼神，我心软了，她太小了，自己不能坐。而我不坐更没有人陪她坐了。于是，我还是面带微笑地带她登上了小火车的旅程。小火车呜呜呜地开着，满满开心极了。但小火车开到一半，满满像发现了新大陆一样，看到有些家长带着自己的孩子在骑小小摩托车。哥哥，满满特别想坐。她又用祈求的眼神看着我，我再次融化了，好的好的，咱们马上就坐，好吗？好的，谢谢哥哥！

小火车的旅程刚结束，满满就屁颠屁颠地跟着我走向小小摩托车的停车场。出发！满满兴奋地说。我一脚踩下油门，哎呀！没想到小摩托车那么难掌控，我一下撞到了墙上，她嘴里兴奋地喊着撞墙了！墙了，她大声叫着，也不知是兴奋还是害怕。但是干什么都是熟能生巧，没一会儿，我们就在商场里自由盘旋了。

寒假里虽然没有惊天动地的大事发生，我过得平平谈谈，但是却很温暖，很快乐，因为我和亲人们在一起。

**商场快报读后感范文 第二十四篇**

年越来越近，我跟着妈妈爸爸去逛商场，买些年货。

因为今天又是周末，商场里的人真多啊。有老人，有中年人，也有一些孩子跟着大人来选购自己喜欢的商品。

电梯上，人挨着人，商场里，人拥着人，仿佛一天之间人们都到这里来购物似的。

商场是一个4层大楼。一楼是零星的小柜台，和一个个吃货的小店。那里我几乎都吃了个便。我们直接到了二楼。二楼有家电和超市两部分。超市里的货物应有尽有，我喜欢到那里看看书，任由爸爸妈挑选合适的食品和生活用品，过来大约有一个小时的时间，我听到他们在喊我。顺着人流，我们把货物结算好，走出了超市。

一堆人吵嚷着“你就是个骗子，你看看你卖给我的是什么东西，那么易碎？”“谁让你拿起来看了，你自己过来看的，管我们什么事，损坏东西就要赔偿，走到那里我们都要理。”原来是顾客和摊主吵架。听围观者说：买东西的人以为东西便宜就去买了，没想到拿起来的时候，他不小心把东西调到地上，摔坏了，商家让他赔，因为价格问题，他们吵了起来。后来因为爸爸妈妈讨厌这样的争吵，带着我离开了人群。

我们把买的商品存放在二楼的一个存货间。爸爸妈妈带我上三楼。三楼是孩子们的乐园，这里的电子游戏玩起来很是开心，孩子们的欢叫声，机器的转动声，还有家长的叮嘱声，仿佛是一首和谐的交响曲，一下子就让我们刚才不愉快的心情好多了。

我们又到四楼看了一场电影《不问东西》。说实话，我没有觉得怎么好看。不过，我们一家人在一起看还是很开心的。

小半天的时间就这样过去了，商场里的年味是越来越浓。

逛商场作文08-06

**商场快报读后感范文 第二十五篇**

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

**商场快报读后感范文 第二十六篇**

零零碎碎在地铁里把这本书看完了，很多细枝末节记不清楚，本书讲述了711的成立与发展过程，总结了一些心得体会也让我对日企有了新的认识和敬意，抛开别的感情因素，通常看见日企品牌，就是看见了品质保证，711也是如此，书中一些我还记得住的大方向思想总结如下：

1、要想降低成本、配送、选品等尽量集中。

2、近于严苛的品质要求是消费升级后的市场中必胜武器。

3、所有人都支持的事业未必正确，好做的商业市场已过分饱和，所有人都反对的事也未必是错的，有时候方向比努力重要

4、直接沟通的必要性，信息传达会缺失，员工也会觉得自己被重视。

5、自由品牌不要过分追求性价比，高品质也是推广品牌的关键因素，711能成为品质的代言词，并不是市场上流通产品的口碑带来的，而是自由品牌的品质过硬。

6、懂市场，更要懂消费心里学，这点真的很重要。

7、有好的竞争对手是双赢的事。

8、市场不管怎么变，都以迎合顾客消费习惯为主，朝令夕改是常有的事，只要跟得上买方时代，就不会被淘汰。

9、尽自己最大的可能给顾客提供便利，购物习惯就可以培养。

当初在京东时，老刘曾在员工平台推荐这本书，那时候没意识到学习充电的重要性，找理由因为没时间看了一章就扔下了，现在离开京东也没闲下来，但还是抽空看完了，可见态度又比环境重要，先说这么多吧。

**商场快报读后感范文 第二十七篇**

动感的五月，是一个充满阳光，雨水丰茂的季节，正如我们新一代年轻人，热情、激情、勇往直前。温暖的五月，春意盎然，迎来了辛勤劳动人民的节日，同时也迎来了我们青年人的节日。

4月27日，我参加了项目部党支部组织的主题为“让梦飞的更高更远”的五四青年节座谈会，感慨很多，感悟也不少，同时也给了梦想一个新的起点。与会的30多位团员青年，畅所欲言。听完大家的发言，我有所感悟，面对工作大家有的是一样繁重的工作，一样的在压力中成长。大家都没有抱怨，而是在力求怎么改变现状中勇往直前。因此我们是快乐的，因为我们有一颗积极而\*和的心态。只要我们盯住目标，热情向上，多一些微笑，少一些抱怨，就会工作、生活的很快乐。

作为新一代年轻人要想实现梦想，无论遇到什么样的挫折与困难，都要坚持到底，用豪情与干劲活出青春的姿态。那么如何做一名优秀的施工技术人员实现自己的梦想，我觉得以下几个方面很重要，也是自身需要进一步加强的。

一、继续努力学习深造，学以致用。懂得学无止境，养成良好的学习习惯；多考取上岗证和职业证书；要懂得理论联系实际，在实践中充实头脑、提高能力，锻炼自己的语言表达能力和文字综合能力，不断提升自身整体素质。

二、要勤奋工作，踏踏实实。把简单的事坚持做下去并且做好就是不简单，把\*凡的事坚持做下去并且做好就是不\*凡，把容易的事坚持做下去并且做好就是不容易，唯此才能实现自己的人生价值，取得不\*凡的成绩。

三、养成良好工作习惯。人都是有惯性的，如果没有一个好的开始，很难有一个美好的结尾。这就要求自己必须时刻严格要求自己遵守公司各项规章制度和劳动纪律、加强同事间沟通、主动认真地完成各项工作。青春是最可宝贵的时光，也是最容易荒废的时光，所以在这段时间我们要积极学习，敢于担当，养成良好的工作习惯。

四、要有团队意识、大局意识。充分发扬团队精神，同事间应相互帮助，共同前进、共同提高；积极参加组织上的活动，如体育活动、文艺活动和丰富职工业余生活的聚餐活动等。

五、提高责任意识。在近两年的工作里，我深深体会到我们的每一道工序施工都关系着小业主的房屋质量，如果有疏忽，那么小业主有可能面临损失，因此工作时必须提高责任意识，严把质量关。

过去是现在最好的老师，未来是现在最好的实践。只有今天的积极进取，才能换来明天的达成所愿。无论多大年纪，天一亮就是起点，只要脚步向前，梦想就永远活在心中。作为当代青年人只要拥有不可动摇的理想和信念，便能带着心中的梦飞的更高更远，我们就能用“五四”精神创造“五四”力量，为项目部和公司做出应有的贡献！

**商场快报读后感范文 第二十八篇**

就像我们的生命需要营养一样，人们的成长也需要友情的滋润。然而我们不能朋友，交友不慎，将抱憾终身。这个道理，杨红樱阿姨在她的新书笑猫日记系列的《寻找黑骑士》中告诉了我们。

书的主角永远是笑猫——一只可以像人一样会笑的猫。笑猫有一个老鼠朋友，这只老鼠不算是好老鼠，也不算是坏老鼠，不知活了多少年，所以成了一个哲学家。为了营救朋友断了尾巴，一只万年龟将他变成了一个球，所以又被叫做球球老老鼠。

笑猫有三个孩子——老大叫胖头，老二叫二丫，老三叫三宝。一天，他们住的地方——翠湖公园举行了一场交友会。三只小猫分别交到了自己的朋友。可过了不久，他们又和各自的朋友绝交了。胖头的朋友一天到晚就知道带着胖头胡吃海喝，其他的什么也不干，胖头和他在一起，消耗了自己的时间和金钱，收获的只是脂肪。二丫的朋友虚荣、做作、臭美、傲慢，二丫受她的影响，把自己原本漂亮的虎皮毛色染成了黑色，把走路姿势、说话声音、名字都改了。三宝的朋友初看很不错，做事果敢，有勇有谋，有气魄，有闯劲。可交往久了，却发现他原来是一只没有孝心的小猫。三个孩子初次交友行动都以失败而告终，他们甚至失去了继续交朋友的信心。

通过爸爸笑猫的开导，三宝决定踏上寻找黑骑士的道路。黑骑士是一只搜救犬，在汶川地震中尽职尽责，救了很多人。三宝在那时与他相识，成为好朋友，和他一起救人。后来在一次搜救中黑骑士被砸下来的水泥板压断了一条腿，从此与三宝失去了联系。还有一只名叫公爵的的搜救犬，在搜救的行动中肚子被钢筋划破，英勇牺牲。三宝和他们在一起时，学到了许多优秀品质。在寻找黑骑士的路上，三宝认识各种类型的人、猫、狗，也在一次次寻找中思考着，在人生的旅途中什么样的朋友才是自己真正的朋友。最后，三宝找到了做了导盲犬的黑骑士，体会到黑骑士身残志坚的人生信念，也找到了自己最好的朋友。

物以类聚，人以群分。三宝和黑骑士做朋友，他将受益终生，黑骑士身上的美德，将成为三宝人生的指路明灯。也所谓近朱者赤近墨者黑，胖头和二丫之所以学到坏毛病，和他们所交的朋友有莫大的关系。不能不交朋友，也不能朋友，这便是杨红樱阿姨想要告诉我们的道理。

我们的一生。

**商场快报读后感范文 第二十九篇**

去年，因为手机导航失灵，为了找到上中环的匝道口，在九亭镇忙了一个多小时，也增加了九亭镇道路上的拥堵。

昨天，手机导航一直非常尽责，但是，要想找到地图上看得明明白白的办事机构，到了现场仍然让我头疼。手机导航也尽责地把我领到了那个方位，然而我还是找不到，还是来来\*地在马路上转，没有办法，只好交20元停车费，把车停在就近。停车场的保安说：“你把车停好了，我再告诉你怎么找。”

啊呀！深闺中的“美女”，她躲在一条小弄堂里的居民小区的，一幢非常小的不起眼的两层小楼里。小楼耸立于小区的一个角落，我问前面不是15号吗，数着号怎么能找到21号啊？工作人员告诉我，只有这里有一角空地，而21号前头的号头早已名花有主，这个新闺女只好不合时宜地成为21号。

好了，只要能找到就是万事大吉，管它找的过程是否顺利。

还想要说的是，在高架路上开车，下错了一个匝道口，那就进退不得，退当然是不可能的，不但我牢记着驾校老师的教育，不会违章倒车或调头，而且左右前后全是车，我只能顺着潮流往前开，既不能停下来想一想，也不能开得快点、慢点，只能无可奈何地随大流。

在一条错误的路上，因为没有改正的机会，朝着错误的方向，被裹夹着心慌意乱地被动前行。经过一个大回环后，才找到了纠正方向的机会，已经浪费了时间和汽油，还不允许后悔和懊丧，要集中精力开好车，如果分心，再次下错匝道口，又要浪费时间、汽油和心情。但是，也买到了教训，告诫自己下次要小心。其实，下次还会有这样的错误，因为有太多的第一次经历的高架路。

当然，改正了错误就心宽，不用再想如果的事了。路上车水马龙，时而有同方向的车并道加塞，险象环生。并道的车非常勇敢，稍稍与前车拉点距离，马上插队，半个车并入我车之前，我必须猛踩刹车，不然一定是我撞上了它，责任是后面撞上去车的全责。为了减少类似的麻烦，我就聚精会神地紧紧地咬住前车，前车快，我也快；前车慢，我也慢；前车停，我也停；前车启动了，我努力做到与之同步启动。

眼角的余晖，发现我车旁有“小偷”一样的车，贴着我的车准备插队时，我必须做出坚决不让的样子，让“小偷”车没有机会，于是“小偷”车只好放弃我，放慢车速，落到我车后边寻找机会。

终于松口气，成功甩开了一辆“小偷”车，还有第二辆、第三辆……只要稍有放松，与前车有了小小的距离，又被塞进一辆，慌忙踏刹车，回避事故……

**商场快报读后感范文 第三十篇**

最近读完了日本知名零售店711创始人铃木敏文的《零售的哲学》，书的封面有两句话，其中第一句是“无论卖什么都能大卖的零售哲学”，第二句是“零售就是心理战”，第二句话是对第一句话做出的深层次解释，只有深刻了解消费者需要什么，而不是自己需要什么，这样直面客户才能对市场的应变不断作出调整，以更好的适应动态变化的市场。

>好的商业行为需满足当下消费者需求

最初711是美国公司是创立的品牌，而铃木敏文去美国出差途中发现这种小便利店，该种连锁便利店此时在日本并未兴起，日本本土更多是以“大型商超”为主的商品零售业态，而此时的铃木敏文正在日本的商超集团“伊藤华堂”下打工，促使铃木开便利店的想法来源于此时日本实行“周日停业”和“缩短营业时间”，消费者无法在24小时能够买到自己需要的商品，将美国的711引入日本也是迎合该该市场契机。

可是为什么当时的日本并没有其他人进入连锁商店市场呢？便利店是一个高度分散的行业，更多的是“个体户”在经营，中国俗称“小卖部”，在对行业进行研究时，可发现分散的行业并不会一直高度分散下去，当行业内出现一个“管理牛人”时，该牛人有能力将现有的资源进行整合，如代表送货渠道的供应链，销售时的商品监控，以及员工培训管理以提高整体运营效率，当这些做完后，单个便利店的毛利率会上升，而一旦自己的连锁化运营展开后，出现“规模经济”（即规模越大，成本越低），这样会导致整体运营成本进一步下降，那么该片区的其他个体户所开设的便利店就无法与其进行竞争。

在我们中国市场也存在这种现象，如过去的“小卖部”（711），餐饮店（海底捞），油漆店（三棵树），地产商（万科），生鲜超市（永辉超市），都出现了一批在管理上能够领跑同行的企业，进而逐渐在消费者口中积累更好的口碑，这也导致企业自身也能领跑同行，而该现象在不少行业还处于萌芽阶段，如幼儿园品牌、在线教育品牌等，这也是后一阶段投资客着重关注的行业性机会。

>拥抱变化，动态看问题

每个人都有其历史的局限性，在面对新事物时，通常人会有恐惧感，而该恐惧感会使得决策者停滞不前。在铃木提出引入711时，他的领导和同事都强烈反对，认为目前日本的经济现状下，只有“大商超”这一种业态存在，而小超市在该环境下无法生存，不过铃木面对强势的“大商超”，而具有“深度”的提出在目前便利店并不是完全打不过大商超，只是因为管理不到位。在预判日本未来人口老龄化将加剧后，铃木提出需要提前布局“送到家”业务，彼时也被管理层强烈质疑和反对，而后的社会发展却印证了铃木的正确。

故而我们发现，反对铃木的人更多是以“静态”的眼光在看待商业世界的变化，从《自私的基因》这本书里，我们能看出从细胞到人，都喜欢处于“静态”的环境，而对“动态”有反感，毕竟动态也意味着更多的“不确定性”，而铃木所进行决策时，则更多是运用“动态”的眼光，“前瞻”的看待社会发展，并提前进行商业布局。

>多次重复是有效的

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！