

服务读后感 服务营销学的读后感(模板7篇)

当观看完一部作品后，一定有不少感悟吧，这时候十分有必要要写一篇读后感了!那么该如何才能够写好一篇读后感呢?下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

服务读后感篇一

上学期，我选修了经济管理学院的市场营销学这一课程。从那时起，我对市场营销产生了兴趣，随后便从图书馆借来了这本书。该书由郭国庆主编。

作为一名体育学院的学生，平时主要注重于我们的专业也学习，很少了解其他专业知识。通过读书学习，我们便能够开阔我们的视野，提高自身素质及修养。

市场营销学是一门研究市场营销活动即规律性的应用科学，而市场营销活动又是在一定商业哲学指导下进行的。开始我认为市场营销就是将商品通过市场卖出。看完书后才发现自己的想法太单一。书上所说的市场营销是指个人和集体通过创造并同别人交换产品和价值已获得其所与之物的一种社会过程。换而言之，市场营销是指从满足服务对象的需要出发合理配置自己的资源，通过满足对方需要实现自己目标的活动过程。看完解释我想你和我一样会豁然开朗。

《市场营销学》第四章，市场营销环境分析。刚看到这个题目—市场营销环境，我感觉一头雾水，不知如何解释。市场营销环境到底是什么?市场营销需要环境吗?带着这些问题我认真读完了这一章节。通过解释我明白，市场营销环境实质影响企业与目标顾客建立并保持互利关系等营销管理能力的各种角色和力量。他可分为微观市场营销环境和宏观市场

营销环境。在现在市场经济条件下，企业必须建立适当的系统。采取有效的措施，经常监视和预测其周围的营销环境发展变化，并善于分析和识别由于环境变化而形成的主要机会和威胁，及时采取适当的对策，使其经济管理与营销环境的发展变化相适应。营销环境对营销管理有着重要作用。

第五章，市场购买行为分析。通过这一章我了解到，企业必须根据市场需要，配置资源，安排供应。因此，必须注重市场的分析研究，包括消费者市场购买行为分析和组织市场购买行为分析等。只有这样，企业才能赢得市场，维系顾客，进而在激烈的市场和竞争中立于不败之地。成功的消费者是那些能够有效的发展对消费者有价值的产品，并运用富有吸引力和说服力地方法将产品有效的呈现给消费者的企业和个人。因而研究市场购买行为的主要因素及其购买决策过程，对于开展有效的营销活动至关重要。

消费者不可能在真空中做出自己的购买决策，其购买决策在很大程度上受到文化和行为、社会、个人和心理等因素的影响。文化是人类欲望和行为最基本的决策因素，人类大部分是通过学习而得来的。因此作为一名学生，一名消费者，我们要更好的学习知识。

第九章，定价策略。当企业要将新产品投入市场时，或者将某些产品通过新途径投入市场或新的市场时，或者竞争投标时，都必须给产品确定适当的价格。为了有效的开展营销活动，促进销售收入的增加和利润的提高，还需要对已经确立的基本价格进行调整。价格是营销组合因素中十分敏感而又难以控制的因素，她直接关系到市场对产品的接受程度，影响着市场需求和企业利润的多少，涉及到生产者、经营者、消费者等各方面的利益。因此定价策略是企业营销组合策略中一个极其重要的组成部分。影响定价的因素是多方面的，包括定价目标、成本、需求、竞争者及其它营销组合因素等。定价方法是一个重要环节有六部分组成：选择

定价目标、测定需求的价格弹性、估算成本，分析竞争对手的产品与价格，选择适当的定价方法、选定最后价格。

定价策略对于一个企业来说是必不可少的，没有定价策略就意味着没有了利益，就意味着企业的失败。只有学好定价策略才能运筹帷幄，灵活的变动产品的价格来适应市场的需求和消费者的利益。

以上所说是我读完此书留下的较为深刻的部分。作为一名大学生应该多读书，设略多方面的知识是自己能更好的融入社会之中，适应社会。真正成为一名社会上有用的人才。

服务读后感篇二

《围城》是钱钟书先生一生唯一的一部长篇小说，是中国近现代史一部经典之作，这是一部以调侃的语调来极力讽刺人生的笑面悲剧，“围城”中最让人印象深刻的是这么一句“城里的人想出去，城外的人想进来”，这句话深刻的揭露了人物对于婚姻、事业的感悟。人们的生活就像圈在这围城之中，想逃脱，想挣脱，却怎么挣扎也无济于事。

书中主人公方鸿渐与苏文纨、唐晓芙、孙柔嘉的情感纠葛，与其说是方鸿渐被孙柔嘉的计谋所败，还不如说方鸿渐因为其自身的怯弱与言不由衷而自食婚姻的恶果。这座曾令方鸿渐无限神往的感情围城，终止于主人公无奈地忍受城中的无聊。

同样可以让人给予无比辉煌的荣耀，也能让人深陷泥潭的事业围城，在作者的笔下也是充斥着尔虞我诈，明争暗斗，压抑着每个人的神经。

服务读后感篇三

在企业中，我们经常听到这样一句话：态度决定一切。实际

上，句话不止在企业里很流行，在工作和生活的方方面面都很流行。态度是决定所有事情的主因，不要忽略小事，着重细节，才能把工作做到极致。

很多人都不难发现，自己每天经历的工作和生活都是由一件件琐碎的小事够成的。特别是我们服务台，每天都有许多你能够想到的和想不到的小事，而就是这些微不足道的小事构成了我们每天的日常工作。例如，接待顾客的投诉，为顾客正确的指路，接待顾客的热线电话等等，其实这是非常简单的一件小事，但是真正能够做好却不容易。

服务就是一种关注小事的艺术。服务无小事，一切在细节。“一只小小的卡片，一枝康乃馨”赢得了市场，赢得了客户。我们服务台同样需要做到这些细节，特别是在接待顾客的投诉，更是要注重细节，可能你的一个微笑都会拉近人与人之间的距离，增添每个人脸上的笑意。

只有卑微的工作态度。具体来说，也就是我们的工作态度完全取决于我们自己，我们能否取得成功则取决于我们的工作态度！它有助于我们解除困惑，调整心态，重燃工作激情，使人生从平庸走向杰出。

人生的伟大和成功是从小事开始的，只有静下心来做好小事，才能成就大事业。因此，不要因为做小事而懊恼，而应让小事成为你成功的开始。

正所谓细节决定成败，小事决定未来，这话一点都不假，一个不经意的细节，往往能反应一个人深层次的素质修养，用十分的准备迎接三分的工作并非浪费，而以三分的态度来面对十分的工作，将会造成无法挽回的后果。

小事往往决定着大事的发展，不做好小事难以成大事

最后我用“极致“书中序言，比尔·盖茨的一句话再次勉励自

己：“每一天，都要尽心尽力地工作，每一件小事情，都力争高效地完成，不是为了看到老板的笑脸，而是为了自身的不断进步”。

面对工作，让态度重铸，并让这份激情指引我们客服枯燥的困境，

去创造一个全新的奇迹。

服务读后感篇四

“我们这个队伍完全是为着解放人民的，是彻底地为人民的利益工作的。”这是毛主席在延安追悼张思德同志时的演讲稿。

学习毛主席《为人民服务》这篇光辉著作，无论对我们的工作还是学习、生活都具有十分重要的意义。这篇文章使我备受教育，深受启发，让我深深体会到要坚持为人民服务，树立“以服务人民为荣，以背离人民为耻”的社会主义荣辱观。

毛泽东主席在《为人民服务》这篇演讲的文章中讲到：“我们的干部要关心每一个战士，一切革命队伍的人都要互相关心，互相爱护，互相帮助。”毛泽东主席这段话的意义，革命队伍的人是为了一个共同的目标走到一起来的。说明了不论是干部对战士，还是战士对战士，都要互相关心、爱护和帮助，这样才能更好的团结起来，共同奋斗，实现我们的目标。

毛泽东同志的“为人民服务”这句话，博大精深，又通俗易懂，既是警句，又是宗旨。但是，说起来非常容易，而真正做到就不容易了。“人固有一死，或重于泰山，或轻于鸿毛”，张思德同志时为了人民利益而死的，他的死比泰山还重。张思德虽然只有29岁，但他短暂的一生是有价值的，是彻底地为人民服务的一生，他用自己的实际行动和全心全意为人民服务的信念将生命的价值诠释得绚丽夺目。

“我们如果有缺点，就不怕别人批评指出”这句话应该作为我们的警句。我们处于冲动的年龄，总会认为很多事只要自己喜欢就好，从不考虑别人的感受。父母批评了自己，就觉得父母不爱自己，要离家出走；老师劝了一句，就觉得老师看不起自己；同学说了一句话，就觉得他们对自己有偏见。曾经的我也是一样：记得再一次的暑假期间，爸妈带我去千岛湖游玩，当时父母的好友也在。在晚上去饭店吃饭时，因我挑食，舅舅让我和他们一起点菜，到了楼上，看见都坐满了，没座位留给我，只觉心中很郁闷，我的神色立即阴沉了起来，舅妈看着我，轻轻说了一句：“不要这个样子，别人都在，挺难看的。”这样平凡的一句话立即让我的胸口闷闷的，有团火在烧，立即回了一句：“我就是这个表情，要看便看，不看随便。”一句话，让气氛有一瞬间的凝固。我给人留下了不好的印象。读了这篇著作之后，我终于明白了一个道理：我们应该欢迎别人批评指出，并虚心改正自己的缺点错误，只有这样才能让我们变得更优秀。

青春很短暂，我们不应该给自己留下太多遗憾。虽然我们做不到伟人那样一切为人民服务，可是我们有着自己的责任，我们可以尽自己小小的一份力，做一个高尚的人，一个纯粹的人。