

# 产品经理转正述职报告(优秀5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

## 产品经理转正述职报告篇一

曾经很青涩,保留了一份当年刚入行时纯真的认知!那年那月那日,加入公司是我做出最重要的决定之一。恰逢三个月,该照镜子、正衣冠。目前作为一名初级产品经理,有很多地方需要提升,以下几个关键词可进行说明:

好的沟通能力能有效传达信息、观念、思想,把握对方意图,说服别人,让他人接受自己的观点或想法。音频视频点播产品需求分析阶段,在跟需求方沟通的过程中,需求几经易稿,沟通效率不是很高。

如果重来我会跟需求方一起一次性穷举需求,以场景、用途、流程先后为次序,将需求分在不同大类中,理出产品主线,以用户价值和技术实现两个维度来对需求进行优先级排序。

如后续迭代时,双方需沟通清楚这个需求的目标用户、用户的痛点、问题出现的频次、现有方案的局限性、建议方案、改进的投入产出比。这样双方可以减少重复沟通的成本甚至不必要的争论,化干戈为玉帛。

产品规划是根据产品定位做一个发展战略,其关键打法分三步走:

二是扩展期望性需求,包括企业需求和用户需求的期望所在。音频视频点播围绕播放功能做了扩展功能:视频评分、视频

下载、下载管理。

三是挖掘增值需求，满足用户个性化诉求，与竞品形成差异化竞争、短期口碑传播，比如开设刚需课程。

产品设计落地最重要的方式就是画原型、写文档。

一方面输出一份高质量的原型图，有助于ui更有动力去出高质量的效果图。也就是说，上游的质量影响着下游的质量。

基本上，音频视频点播原型图都是我“一针一线”画出来的，个人不太认同产品经理在画原型图的时候去截别人的图，这貌似很省事也很有效率，但对后续修改带来麻烦。

另一方面输出一份高质量的交互稿，有利于开发快速理解业务流程，写代码的时候也更有效率。

当然，交互设计除了要考虑业务流程，也要遵循尼尔森十大交互原则。

就目前研发部整个工作流程和任务来看，懂产品而不懂技术是远远不够的，我后期会在这两个方面做提升：一是培养美学设计鉴赏判断力，协助ui设计师更好地完成高保真视觉方案；二是了解编程、数据库、客户端技术、服务端技术等，这有助于我在与工程师的工作配合和沟通中起到关键作用。

□xx离娄下》“资之深，则取之左右逢其原”，作为初级产品经理，我正在进阶路上。

## 产品经理转正述职报告篇二

各位领导，各位同事：

大家好！

本人于x月份进入xx银行工作。在银行的一年时间里，本人担任产品经理一职。一年以来，在xx银行领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习各种产品是指，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力；在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最后支撑中心派施工单到我行，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约xx条互联网专线、语音专线，并且完成xx地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六

个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我行的指标主要分为年度考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年度考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年度考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中；使季度考核指标和月考核指标服务于年度考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年度考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前准备好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进入银行的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新

的成绩。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x月x日

## 产品经理转正述职报告篇三

明道：对于市场必须明确软件创造客户价值，市场驱动研发的道理，产品不能脱离最终用户，必须关注于产品设计和用户体验。同时产品和品牌需要经营，有市场化意识重点首先就要有产品品牌意识。

优术：对于用户体验方法最重要的仍然是ucd和交互设计，进一步关注产品易用性提升。对于市场方面重要的方法是ipd中的mm市场管理部分，包括理解市场和细分市场，因此更多会涉及到战略驱动的差异化竞争。而对于需求也是市场环节重点，需求主要为细分市场服务，因此最重要的方法工具仍然是\$appeals方法论。

实践：产品宣传册，个人邮件签名，和客户的在线协作沟通平台，计划任务反馈平台，周报月报，季度会议，需求调研和需求收集，产品定期回访。

### 2. 管道

明道：在ipd中涉及到管道管理和资源管理。因此在讲管道的时候首先就要意识到要有所为，有所不为。要充分合理的利用好手里面的资源。不仅仅要提高资源利用率，同时要提高资源的生产率。由于管道的容量是有限的，因此需要识别项

目或需求的优先级，让它们按一定的优先顺序通过管道。对于产品经理一定要意识到自己管理的不是一个产品或项目，而是一个由多个项目组成的项目群。

优术：首先是多项目管理的方法，衍生的管道管理和资源管理，最高层的组合项目管理和组合规划。

实践□pdb过程数据管理系统，数据分析和量化□ppm资源管理系统(资源生产率和利用率分析)

### 3. 产品

经理同样关注项目，当时产品经理更多应该是以用户的眼光，项目本身不创造价值，而创造价值的是最终的产品。

优术□pace或ipd的产品开发核心要素，结构化产品开发，产品规划的方法论。

实践：产品路标规划和版本规划，产品阶段决策和项目阶段评审，形成产品经理+项目经理+业务架构的产品管理铁三角；形成产品经理+业务架构+技术架构的产品设计铁三角。

### 4. 项目

明道：产品经理同样也关注项目，但是他们不是项目经理，因此产品经理对于项目的关注更多的是项目目标的制定，项目范围的确定以及同产品需求的匹配度，项目周期中的关键点监控。项目的目标就是多快好省，但是在项目的多个要素之间应该做好平衡，而平衡最终又是由目标驱动的。

优术□cmmi□敏捷方法论□seru需求方法论□pmbok项目管理知识体系。

实践：敏捷诸多方法论的应用，每日晨会，每日构建和冒烟

测试，产品backlog[]评审[]seru需求，复牌。

## 5. 团队

明道：团队始终是研发企业的核心竞争力，而对于团队建设的重点又在于团队精神和文化的塑造。团队往往会深深的打上领导者的烙印。领导力+教练是产品经理在团队中作用的重要体现，产品经理需要时刻考虑的就是如何激发团队成员的热情，提升他们的技能，增强相互间的协作。

优术：人力资源管理，程序员心理。

实践：通过在线协作和任务管理工具形成项目群管理和跨项目管理，形成围绕项目为主线的全流程跟踪，包括和项目相关的任务，周报，问题风险，文档等。关注q12建设，项目骨干成员的定期单独沟通，一分钟表扬。

## 6. 绩效

明道：考核不是目标，最终目标是个人价值和工作成就感的提升。对于绩效需要时刻向团队成员传达三个凡是思路，即凡事有计划，凡事有执行，凡事有改进。

优术：平衡计分卡[]kpi指标体系的建立，主基二元考核法。

1. 银行运营经理述职报告

2. 银行客户经理述职报告

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 产品经理转正述职报告篇四

总公司领导：

首先，我很感谢xx在全球金融危机严重影响的情况下，却给予了我们这些人工作的机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质和发展的舞台。我想我们所有的人更应该以感恩的心来对待这份来之不易的工作。

本人有幸担任湖南分公司财务部经理，深知自己肩负的责任重大，财务部门是企业的核心部门，它的工作贯穿了企业经营的各个环节。资金则相当于企业的血液，它的循环是否畅通，构成比例是否合理将直接影响到企业的生存与发展。所以，本人自入职以来也一直严格要求自己，按照国家的法律法规以及总公司的财务制度来执行，以高度的责任心和进取心对待本职工作，现就本人今年1—3月份以来的学习和工作等情况向各位经理、总经理做出如下汇报：

2、不断加强财务部会计、出纳的专业知识和职业道德的培训和学习，及时了解和掌握国家颁布的相关法律、法规以及新税法政策出台的真正意义，提高财务管理人员的综合素质。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日



## 产品经理转正述职报告篇五

我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的

工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xx万元，纯利润xx万元。其中：打字复印xx万元，网校xx万元，计算机xx万元，电脑耗材及配件xx万元，其他□xx万元，人员工资xx万元。

客服部利润主要xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为xx电脑授权维修站；实创xx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xx万元。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-无线网，和一部分的上网费预计利润在xx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xx万元；其余网络工程部分xx万元；新业务部分xx万元；电脑部分xx万元，人员工资xx万元，能够完成的利润指标，利润xx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxxx公司建成计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

- 1、公司内部定期不定期安排员工培训。
- 2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的xx万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

- 1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

- 2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为

把xxx建成在规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

述职人□xxx

20xx年12月xx日