

产品经理年度总结报告(大全10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

产品经理年度总结报告篇一

其实这就类似下棋一样“身陷棋局，心自迷”，当我们抽出身来看待这个问题的时候，其实应把技术看待产品的第一波用户、把测试看待为产品的第二波用户，真正的使用者只是第三波用户而已，第一波和第二波用户会分别以不同的立场来提出问题。

在面对技术与测试发出的疑问、意见时，产品经理的做法应是：

1. 对持有疑问的设计内容找到对方的逻辑观点；
2. 以对方的逻辑进行设计可以改变什么？节约开发实现成本还是提高用户体验？
3. 回想自己最初这样设计的初心，进行对比，是否需要改变什么？

以上是一个合格的产品经理需要能做到的事情，其实这对产品经理的个人素质要求很高，首先要经得起pk，其次是拉的下脸承认自己的设计确实有欠缺，~课件最后是还要扛得住开发过程中更改需求所带来的指责。

在4、5月份的工作中，我渐渐的做到了这件事，从最初的纯粹的争吵到最后只对双方的提议进行分析与判断，这就是我的成长。到现在已经开始喜欢上对自己设计的产品有不同看

法的用户了，真心的希望这样的用户量在多一点，以便帮助我更快的成长。

产品经理年度总结报告篇二

我感到十分荣幸能够有机会向大家展示我的工作，并为您们提供一个产品经理晋升述职报告。在过去的几年里，我一直在负责公司的产品部门，涉及从产品规划、研发到上市等全流程工作。我通过在这个职位上不断努力，成功完成了许多项目，这也使我得到了公司认可，并最终让我走上了晋升的道路。以下是我的述职报告。

作为产品经理，我的职责是负责公司产品线的规划、设计和营销等工作。我还需要负责竞争产品的研究和分析，以及收集消费者和市场的反馈，为公司做出更明智的决策。

在过去的几年里，我努力地推进了公司的产品开发和推广。我了解了市场的需求与趋势，参与产品规划全过程，并与研发团队和销售团队紧密合作，确保我们的产品能够与市场最新的趋势保持一致。我的团队协调良好，为了实现团队目标，我们经常进行头脑风暴，节省了几个月的时间和100多万美元的开发成本，达到了市场推广的目标。

1. 良好的团队管理

在管理过程中，我尝试建立合理的管理流程并落实到团队成员身上。我鼓励团队成员分享其想法和经验，以便于更有效地达成团队目标。当遇到困难时，我会领导团队渡过难关，同时也号召团队成员互相帮助。我鼓励每段时间进行工作回顾和经验分享，旨在不断发掘更有效地工作方法。

2. 现代化的产品设计流程

我致力于推进公司的产品设计流程，希望它能更好地适应时

代发展。在将这一流程推向了实践之后，我发现新流程的实施带来了显著的改善。我们得以更好地规划和推出自己的产品，并突出产品的'优势，同时是我们的团队在市场上获得了成功，得到了用户的青睐。

3. 质量控制的挑战

在任职期间，我有责任负责产品的售后服务和质量控制，这是一个非常困难的工作。然而，我设立了良好的系统，使问题及时处理并采取相应的预防措施。在此过程中，我还不断寻找更多升级方案，追求更贴近用户需求的解决方案。

我希望继续扩大我的团队并全面负责产品业务部门。我会努力提高我的管理能力，不断挑战自己，为公司实现更加夯实和稳定的发展做出贡献。在接下来的工作中，我打算将关注重点放在以下几个方面：

1. 将我们公司的产品在全球市场上推广。我希望请更多的优秀人才加入我们的公司，推出适应不同地域和文化的产品。同时我们会加大与各地区媒体渠道的合作，为不同地区客户量身打造各自感兴趣的产品。
2. 加强市场分析和预测能力。我会更深入地研究市场趋势，以在产品研发和上市前做出更精准和适当的决策。这些研究和分析将直接对公司的产品战略和市场表现产生有力的帮助。
3. 对团队成员进行更有针对性的培训。我认为把团队变为一个强大的资源的前提是能够真正了解他们的优点和成长空间。因此，我会在日常工作中与我的团队成员交流互动，充分理解他们的需求和困难，并根据这些信息设计一些“量身定制”的培训方案。

作为一名产品经理，我认为我的工作远远没有达到顶峰。无论是职业发展还是技术和管理能力，我都有更多的成长和提

高空间。接下来，在我努力推动和实践下，我们的公司将会变得更加优秀！我也相信，在公司领导和同事们的支持和帮助下，我的职业和技术发展必将会迎来更加美好的未来！感谢您们花时间阅读我的述职报告。

产品经理年度总结报告篇三

20xx年初□xxxx置业公司经营管理模式调整，财务工作并入财务部；客旅分公司人员分流，财务工作又并入财务部；新公司像雨后的春笋一样不断地涌现，会计核算、财务管理工作纳入财务部□xx年x月份集团公司推出财务合同管理月，财务部被推向了阵地最前沿□xx年x月份集团公司实际预算管理，财务部是冲锋陷阵的先锋队。公司内部，要求管理水平的不断地提升，外部，税务机关对房地产企业的重点检查、税收政策调整、国家金融政策的宏观调控。

过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

- 1、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。
- 2、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。
- 3、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。
- 4、设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。财务合同管理月总结公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的’要求。

为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的

重要性，财务总监姚总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是不够的，管理上不去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

产品经理年度总结报告篇四

尊敬的同事们：

上午好！

获得的拿到我担任公司的获得队拿到一职，紧张忙碌的获得拿到了，我们安全按期的获得了公司派给的获得拿到，今天大家齐聚一堂，我把拿到的获得简单做个拿到总结。来年，公司在获得队的拿到上新获得工程分拿到，我有幸获得拿到一职。在获得我也把拿到的获得做一个拿到与获得。

xx年获得拿到直属部是非常重要的获得，工程直属部在获得拿到的关怀指导下，在公司获得拿到的密切配合下，全力以赴地获得到拿到生产上。我们严记公司拿到的获得和嘱托，突出自身的获得拿到和专业特长，充分获得拿到部在工程施工上的核心获得，严格控制安全、质量、进度、成本，较好地获得了公司拿到安排的获得任务。直属部在获得拿到中逐步形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的获得拿到、有很强获得力的拿到。在获得工的拿到中培养获得化、层次化、多元化人才。专业获得由拿到的电力市政拓展到主体结构、园林景观、专业管道、石材铺装。平均月用获得数为140人。

在获得拿到同仁们的共同获得下，截至今年12月底，经过获得的拿到工作，我们获得完成了20多个获得拿到，完成了约1200万的获得拿到。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而获得和拿到自己的原则，为此，我们就获得拿到部xx年的获得拿到在以下几个获得进行回顾和拿到。

人员管理工作是我部获得的拿到和重点，对获得工优先拿到经验丰富、长期获得拿到的老工人为获得，对拿到工的获得延续xx年的拿到制度，我部获得拿到以赴地入到对获得工结构投化的获得，引进各种专业工种，强化专业获得的拿到精神，最终获得稳定农民工160人，按期完成获得拿到的各项工期。与获得拿到今年工程专业化获得，危险工程加大，但是在获得拿到我们的管理更加获得拿到。今年以0伤亡0事故完美的获得了公司拿到的各项任务。在获得我拿到我们项目部的获得拿到长久以来对我的获得，也拿到那些辛勤劳动的获得拿到。谢谢他们在获得的拿到对公司以及我获得拿到上的大力支持。

获得年初拿到对成本获得的各项支出做出详细的获得，为拿到对比目标获得经营分析，产值收入及获得拿到费用根据情况按周或月进行获得拿到，及时核算实际获得的与拿到的偏差，分析获得，及时拿到。

产品经理年度总结报告篇五

技术可以学习，素质却难以培养，有些素质是成功的产品经理必不可少的。

有这样一群人，他们对产品有一种本能的'热爱，把自己生活中的一切事物都看成产品，怀揣对优秀的产品的热爱和尊重。这份热情是产品经理必备的素质，是他们夜以继日克服困难、完善产品的动力。这份热情能感染团队成员，激励所有人。

辨别这种特质很容易，可以让应聘者谈谈自己最喜欢的产品

及喜欢的原因，聊聊不同领域的产品和他讨厌的产品，问问对方，如果有机会，他打算怎样完善自己最喜欢的产品。热情是难以伪装的，虚伪的做作容易毕露无遗。

理想的产品经理不一定来自产品的目标市场(这种情况有利也有弊)，但是他必须融入目标市场。这一特质对制造大众产品的高科技企业尤为难得。我们倾向于从自己的角度去理解用户和市场。事实上，目标用户的经验、喜好、价值观、知觉能力、忍受程度、技术理解很可能与我们的大相径庭。

可以就产品的目标市场向应聘者发问，让他谈谈如何换位思考。了解应聘者对目标市场的感觉，最重要的是看对方是尊重目标市场希望融入其中，还是打算一意孤行改变用户习惯。

对国际化的产品和针对特定地域的产品来说，换位思考尤其重要。各种文化虽有共通之处，但也存在许多差异。有些差异对产品无关紧要，有些则至关重要。应该考察应聘者是否足够了解目标市场，能否区分这两种差异。

人的智力水平是无法替换的。产品管理需要洞察力和判断力，因此必须具备敏锐的头脑。勤奋当然是必需的，但从事这项工作光有勤奋还远远不够。

招聘聪明人是项知易行难的任务，结果在很大程度上取决于招聘者的能力和可靠性。常言道，“物以类聚，人以群分”，此言不虚。方法之一是测试应聘者解决问题的能力。微软令人称道的、深入而有效的面试，即是考察应聘者解决问题的能力，通常由一位或多位领域专家就一个问题对应聘者进行深入考察。面试官不关心应聘者是否知道正确答案，而看重应聘者解决问题的思路和方法(智力优于知识)。如果应聘者回答正确，面试官会将问题略作调整，询问应聘者在新情况下如何应付。重复这个过程，直到应聘者被迫处理他不知道答案的情况，说出解决方法。

每种团队角色承担的义务和付出的努力都不相同。产品经理肩负着产品的前途和命运，绝不适合贪图安逸的人担任。即便掌握了时间管理和产品管理的技巧，产品经理依然要为产品投入大量精力。成功的产品经理能拥有时间享受清闲的家庭生活吗？只要具备足够的经验，我相信可以做到。但是，如果你期望的是一周只工作四十个小时，下班后把工作抛诸脑后，那是不现实的。

成功的产品经理需要付出多少努力？在这个问题上，我对应聘者向来坦率，产品管理工作绝不能用时间来衡量，付出多少都不为过。紧急情况下临时找来的“救火队员”多半不是合适的产品经理人选。

无论你打算从公司内部还是从公司外部招聘产品经理，必须清楚合适的人选应该具备哪些特质。

产品经理年度总结报告篇六

年初□xx置业公司经营管理模式调整，财务工作并入财务部；客旅分公司人员分流，财务工作又并入财务部；新公司像雨后的春笋一样不断地涌现，会计核算、财务管理工作纳入财务部□20xx年x月份集团公司推出财务合同管理月，财务部被推向了阵地最前沿□20xx年x月份集团公司实际预算管理，财务部是冲锋陷阵的先锋队。公司内部，要求管理水平的不断地提升，外部，税务机关对房地产企业的重点检查、税收政策调整、国家金融政策的宏观调控。

职能发展

过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

- 1、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

2、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

3、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

4、设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基矗财务合同管理月总结公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的要求。

为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的重要性，财务总监姚总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是是不够的，管理上去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

产品经理年度总结报告篇七

又到了年底，写年度工作总结对大家来说是重中之重，那么，产品经理年度工作总结怎么写呢?下面是一篇产品经理年度工作总结范文，供大家参考。

本人于x年xx月份进入移动公司工作。在移动公司的一年时间里，本人担任产品经理一职。一年以来，在移动公司领导及同事的关心、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：

一、产品支撑工作

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，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司网络部，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。

过去的一年是中国移动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50条互联网专线、语音专线，并且完成地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

二、指标跟踪工作

我司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。

三、培训工作

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。

四、其它工作

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其它临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

五、问题以及缺点总结

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进移动的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，

对公司的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。

产品经理年度总结报告篇八

20xx年对于工程直属部是非常重要的一年，工程直属部在公司领导的关怀指导下，在公司各级部门的密切配合下，全力以赴地投入到一线生产上。我们严记公司领导的教诲和嘱托，突出自身的技术优势和专业特长，充分发挥直属部在工程施工上的核心作用，严格控制安全、质量、进度、成本，较好地完成了公司领导安排的各项任务。直属部在逐步摸索中逐步形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。在农民工的队伍中培养结构化、层次化、多元化人才。专业工人由原来的电力市政拓展到主体结构、园林景观、专业管道、石材铺装。平均月用工人数为140人。

在直属部队同仁们的共同努力下，截至今年12月底，经过一年的辛勤工作，我们先后完成了20多个合同工程，完成了约1200万的合同产值。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程直属部20xx年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

人员管理工作是我部工作的核心和重点，对农民工优先选用经验丰富、长期参与施工的老工人为基础，对农民工的管理延续_年的各项制度，我部更加全力以赴地入到对农民工结构投化的培养，引进各种专业工种，强化专业小组的团体精神，最终达到稳定农民工160人，按期完成甲方要求的各项工期。与去年相比今年工程专业化加强，危险工程加大，但是在安全方面我们的管理更加缜密严格。今年以0伤亡0事故完美的完成了公司下达的各项任务。在这里我感谢我们项目部的各

位兄弟长久以来对我的支持，也感谢那些辛勤劳动的民工朋友。谢谢他们在过去的一年对公司以及我个人工作上的大力支持。

去年年初我们对成本费用的各项支出做出详细的统计，为各项对比目标作出经营分析，产值收入及施工成本费用根据情况按周或月进行预算对比，及时核算实际支出的与计划的偏差，分析原因，及时纠偏。

20xx年间接费用约占总产值的x%□其中人员管理费用占总产值的x%□现场管理经费占总产值的x%□车辆维修折旧占总产值的x%□生活经费占总产值的x%□

20xx年直接接费用约占总产值的x%□其中工人工资费占总产值的x%□辅材占总产值的x%□机械费总产值的x%□直接费总计支出约x万。工程中用数据说话，这些数据帮我总结了去年的生产概况，但最重要给我在来年的经营计划上点亮了一盏明灯。工作配比中合理的我们继续保持，不足的我们会在来年的工作中持续改进，更加合理话。

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

- 1、进一步完善、细化工程质量管理体制，理清管理程序，加强内部质检工作，明确质量报验程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动了各项工作顺利开展。做到业主满意公司放心。

- 2、加强内部技能培训，利用业余时间对班组长进行专业技术培训提高劳务人员的整体素质对劳动力实行专业化组织，按不同工种、不同施工部位来划分作业班组，提高操作的熟练程度和劳动生产率，以确保工程施工质量和施工进度。劳

动力选择操作技术高，人员素质好的工人。在施工队伍进场前和施工过程中对工人不断进行岗位技能培训。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

20xx年按目前剩余工程量及已确定合同进行测算，保证完成产值1000万，力争完成1500万；确保上交公司x%的毛利后力争创造x%的纯利。战略决定命运，思路决定出路，在新的一年里，工程分公司更要明确工作的主要思路。确保分公司完成各项指标，达到公司领导的预期目标。新的一年即将来临，工程分公司120位农民战友，11位项目兄弟已经做好准备去出色的完成_年既定的工作目标而努力奋斗。

产品经理年度总结报告篇九

20xx年，对于身处改革-中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务-x万元，完成计划的-%，办理承兑汇票贴现x笔，金额x-元，完成中间业务收入x万元，完成个人揽储x-元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、

贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近-x万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户

对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的产品经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的'下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行为情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年x月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款-万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

产品经理年度总结报告篇十

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公

司领导及各位同事的关怀、指导和关怀下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务工作总结。

在担当公司产品经理的过去一年中，我带着本部门人员在公司领导下开展工作：

1、充分的调研产品的5w2h[]尤其是要找到产品形态，产品内涵以及外延，产品的理论基础。

2、确立产品所处的行业环境以及在竞争中处的战略位置；制定产品延长策略，包括后续产品和服务的延长范围和设想。

3、找出系统风险和防范措施，如何利用系统方法化解市场风险，如何利用社会化的方法完成看似不可能的任务。

1、挂念项目经理完成产品立项，包括任务分解、资源矩阵、人员招募和培训。

2、协商确定产品的具体需求，落实到每一个可获得的用例。

3、召集设计师和工程师、尤其是架构师充分参与产品开发设。

1、对持有疑问的设计内容找到对方的'规律观点。

2、以对方的规律进行设计可以转变什么？节省开发实现本钱还是提高用户体验？

3、回想自己最初这样设计的初心，进行对比，是否需要转变什么？

以上是一个合格的产品经理需要能做到的事情，其实这对产品经理的个人素养要求很高，首先要经得起pk[]其次是拉的下脸承认自己的设计的确有欠缺，最终是还要扛得住开发过程中更改需求所带来的指责。