# 产品经理季度工作总结(优选34篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-22

*产品经理季度工作总结1>一、移动互联网产品的方法论移动互联网产品经理的主要任务是服务，主要工作是研究人类群落的行为模式。用产品为人群提供服务，并且要预判人群卷入之后行为模式的变化。从方法论的角度思考，人类群落也处于演进过程中。早期人类是村落...*

**产品经理季度工作总结1**

>一、移动互联网产品的方法论

移动互联网产品经理的主要任务是服务，主要工作是研究人类群落的行为模式。用产品为人群提供服务，并且要预判人群卷入之后行为模式的变化。

从方法论的角度思考，人类群落也处于演进过程中。早期人类是村落人群模式，村落中的每个人认识每个人，人际关系以非常实际的亲戚关系和职业关系为纽带。现代人类是社会化人群模式，人群数目极大增长，人际关系依托于抽象的社会生产关系：契约、合同、雇佣关系。产品经理曾经是村落里的铁匠，他认识每个村民，每个村民也认识他。而在今天，产品经理完全退居幕后，他不可能认识每一个用户，用户甚至不知道这个人的存在。

因此，产品经理在方法论上存在着各种选择：他可以提供某种基于熟人群落的旧式服务，以增进熟人群落的情感为产品目的;他也可以提供某种基于大数人群的新式基础服务，以便于人们彼此认识，协调工作，从自利为基础的无序活动中自组织处有序活动;或者，他也可以提供某种中间类型的产品，帮助人们平滑度过两种人群模式，减少由于变化而产生的阵痛。

但是，产品经理的主流是服务于未来。先于人众接触新技术新知识，并把这种认知转化为产品，利用产品提供现代人类社会中的各种人群。尽一切可能，降低学习成本，利用人类的本能设计产品，使得人群得以顺利“滑入”新的产品使用场景。

在所有这一切之上，产品经理的目标应该是实现社会美和善和总量。

>二、移动互联网产品经理的素养

1、敏锐感知潮流变化。移动互联网产品会从相对匮乏时代进入相对富足时代，用户可以选择的产品会随时日流逝而日渐增加，产品终将成为一种时尚业。产品经理若是沉溺于各种新鲜玩意儿之中，追逐新奇，很可能错过真实的时代潮流，无法把握人群的真实需求。

2、放弃理性思维。移动互联网的特点是变化极快，传统的分析用户，调研市场，制定产品三年规划，在新的时代里已经落伍。人类群落本身也在迁移演变，产品经理更应该依靠直觉和感性，而非图表和分析，把握用户需求。产品经理永远都应该是文艺青年，而非理性青年。

3、实践。尽管移动互联网方兴未艾，没有任何人可以自称是领域内的专家。但是，这不意味着存在天降天才的可能。《异类》中提出的一万小时定律，同样适用于产品经理。他们需要超过千次的产品实践，才能称得上是了解产品设计，拥有解决问题的能力。

4、博而不专的积累。美术、音乐、阅读、摄影、旅游等等文艺行为貌似不能直接转化为生产力，但是合格的产品经理需要广博的知识储备，以此才能了解和认识大数量的人群，理解时代的审美，让自己的所思所感符合普通用户的思维范式。以此为基础，设计的产品才不会脱离人群。

5、负责的态度。拥有合适的方法论和合适的素养，成功的产品经理还应该有对自己和产品负责的态度，唯其如此，产品经理才能足够偏执，清楚地知道自己究竟要做什么，抵挡住来自上级和绩效考核的压力，按照自己的意志不变形、不妥协地执行产品策划。

>三、移动互联网产品设计的原则

1、绝不考虑web形态，一切考虑都基于app。

2、产品优先级

(1)有趣高于功能，产品必须有趣，必须cool，才可能形成传播和口碑。

(2)功能高于交互，明确的功能满足明确的需求，用户不会在意炫酷交互效果。

(3)交互高于ui。便捷、快速的交互设计为先，围绕具体功能实现ui，而非有优质ui方案为此专门设立一个功能。

3、聚焦：一个app只做一件事情，一个大而全的app意味着全面的平庸。

4、永远一维化：让用户在一个维度里解决具体的问题，twitter的timeline就是一个好的范例。而类似facebook、path那样的滑出式菜单则是一个灾难，因为这使得产品拥有两个维度，加大了用户理解的困难。

5、保持主干清晰，枝干适度。产品的主要功能架构是产品的骨骼，它应该尽量保持简单、明了，不可以轻易变更，让用户无所适从。次要功能丰富主干，不可以喧宾夺主，尽量隐藏起来，而不要放在一级页面。

6、不要让用户选择。同一个页面之内，有多个入口;同一个功能，有多个实现方式;同一个界面，有多个展示方式。这对于用户来说是一种痛苦而非享受，因为他们只会因此而感觉到困惑和恐惧。用户宁可采取重复操作漫长而固定的操作路径，也不愿意使用多变的快捷方式。

7、隐藏技术，永远展现简单的、人性化的、符合人类直觉的界面。开发不可以为了炫技而展示功能，产品不可以为了炫耀而功能堆砌。

8、拒绝个性化。除了依靠设计特色而立身的app，换肤一类的个性化设计，除了让产品经理幻觉自己做了许多工作而自我满足之外，没有任何价值。它只能证明产品经理对自己的产品不自信，因为自信的产品经理凭借默认皮肤就可以满足用户。延伸开去，一个好的产品，其功能应该满足全球用户需求，无需为地区做特别定制化。

9、产品一定程度上是为了满足人性中的贪嗔痴，这是用户的痛点。能把握住之后，产品经理应该超越其上，用产品帮助人们得以解脱。

10、想清楚自己究竟要做什么，不去迎合上司，不去讨好用户，不去取悦自己。

11、分类!分类!分类!这是产品经理在确定产品主要功能构架之后，应该为用户做的事情。分类无助于降低产品使用的难度，但是可以帮助用户认知产品和周边的世界。

12、永远围绕功能而做设计，永远不要倒过来做这件事情。

13、一个产品的基本功能不受用户认可，做加法也无济于事。

14、想不清楚一个功能点之前，宁可不做。

15、千万不要让用户在产品里“管理”什么。

>四、“自然流”的设计思路

好的产品应该隐藏产品经理的个人意图，用户仅仅凭借直觉和经验就可以顺利使用，以达到“自然而然”的境界。坏的产品提供产品说明书，其恶劣程度和tip和文字说明数量正相关。为此，好的产品经理可以和用户之间平等对话，无需刻意谄媚、恶意卖萌，产品本身就会说话。

自然流的产品，它本身就可以可用户交流。针对用户的任意一个动作，给出的、清晰的反馈，并且能让用户没有任何偏差地接受。它没有人造物的冰冷生硬，而有一种温暖的人性存在。例如在ios中微信?友圈里的评论按钮，按下之后弹出“赞”和“评论”弹窗。这一弹窗快速向左滑动，然后像碰到什么东西一样快速向右反弹一个很小的距离，然后才最终停下来。用户可能根本未能意识到这一微小的停顿，但是在潜意识里，他们会感受到这个弹窗并非全然的人造物。因为根据生活经验，世界上没有任何东西可以从运动直接变到绝对静止。

绝对不要让用户在使用产品的过程中感受到产品经理的伟大和聪慧，产品经理应该完全隐没在产品之中。用户应该可以不假思索地上手，按照设计意图行事，从中获得既定的正向反馈。这一切应该自然而然地发生，用户感觉似乎产品天生就应该这样使用，从产品还未出现之前很久就应该如此。好的产品不会强调自己存在于世界之上，它只是努力地、毫无痕迹地成为这个世界的一部分。

做自然流的产品，必然会在美学上倾向于简单，反逻辑。产品经理必然的选择是做减法，在诸多功能中选取最能解决实际问题的一个，在诸多特性中选取最符合直觉的一项，于是产品也就拥有了优雅和简洁，让人难以忘怀。极简和极自然，使得模仿无法存在，因为没有人可以造出更好的体验来。

**产品经理季度工作总结2**

尊敬的\*\*：

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的\*\*，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，\*\*着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

>存在的.主要问题：

一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水\*；

二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入；

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌；

个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

**产品经理季度工作总结3**

一年以来，在xx移动公司\*\*及同事的关心、\*\*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\*\*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\*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，对有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\*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。

**产品经理季度工作总结4**

xx小区是公司20xx年重点建设项目，我作为项目经理被公司批准后，立即开始了项目部的组建工作。首先根据xx的工作要求，从公司抽调了工作人员，建立了质量管理体系、项目管理目标和管理人员岗位责任制。xx小区的质量目标为创建“无质量通病小区”，为此公司下发了许多预防措施和实施办法。现对一年来工作总结如下。

>一、工程质量完成情况

为保证整个目标的实现，我\*\*项目部管理人员根据自己的实践经验，结合工程的特点，编制了项目部质量预防措施。工程开工以后，我们严格\*\*施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行。模板工程重点\*\*结构尺寸和支撑牢固性，确保设计尺寸的准确和观感的质量。钢筋工程重点\*\*绑扎质量，尤其是钢筋实物的间距和位置。

在施工过程中，我要求坚决落实公司预防措施内容，并且坚持进行样板引路，同时\*\*管理人员对其他项目部在建工程进行参观学习，作到扬长避短，提高了项目部人员的质量争先意识。砼工程重点\*\*了砼的浇注和养护工作。规范浇注、及时养护是保证砼质量的根本途径。在整个主体施工期间，我们认真进行了落实。迄今为止，未发现砼裂缝现象。整个主体工程的施工，经过项目的认真\*\*，全部施工内容符合设计要求，主体质量较好，受到了金屋地产的奖励，达到了预期的质量目标。

>二、工程生产及进度\*\*

xx小区开工以后，我按照公司要求工期，\*\*制定了施工进度网络计划以及劳动力计划。并且根据施工进度要求，与各个施工班组签定了质量、进度、安全\*\*协议书。对其具体进度、生产内容提出了具体要求。在生产过程中，我根据实际情况，通过制定月计划和周计划，对整个工程生产进行了\*\*管理。施工初期，因为项目开工较晚，劳动力出现不足。对此，项目部多方召集人员，经过努力，基本上保证了施工的要求。在施工过程中，考虑到砼浇筑数量较大，我采取了现场浇注和使用商品砼的方法，提高了施工进度。

在分包队伍进场施工后，根据金屋地产的要求，及时调整了施工部署，为分包方施工创造了施工条件。到20xx年终，整个工程完成了主体工程，外装修工程完成40%，内装修工程完成30%，从整个工程进度来看，与原计划工期相比有滞后。为此，我在场区冬季回填土、项目停工的一段时间内，抓紧时间\*\*进行了下房砌体和回填土等的施工。

>三、安全、设备管理

施工进场的准备期间，我\*\*项目部按照省级文明工地的目标对全场的施工作业区进行了规划布置。根据项目工程特点，制定了设备需用计划，并\*\*了布置和安装。施工中，我坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为自己的第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此，我加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。加强建筑物临边的安全防护。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。

设备进场时项目部\*\*进行检查，合格后进行接受。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间。未发生重大安全事故，一般安全事故\*\*在了‰以内，保证了广大职工的生命安全，达到预期安全生产目标的要求。

总之，在新的一年中，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

**产品经理季度工作总结5**

>不抱怨：

在项目评审时对于技术提出来的建议或者意见，有时候总觉得他们在较真、挑刺，这是一种不可避免的情绪，这就像别人再说你的孩子没教养一样，第一反应绝对不是问的孩子你哪错了而是对发出职责的人进行反驳?

其实这就类似下棋一样“身陷棋局，心自迷”，当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、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，不论是实现纬度还是测试用例纬度，只要它是疑问必然是因为这个产品的有让人不解之处。

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，最后是还要扛得住在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。

>恐慌：

半个月以前我一个人干三个人的活，一个人同时盯着n多个项目，四肢一起动脑，每晚都加班九十点才回家，日子被过的很充实；

近期终于被我们迎来了春天，因为团队成员的扩建与项目开发排期的安排，我们不再苦逼的疯狂的加班赶原型赶文档了，但是天生加班狂的我，每每亮天下班，在回家的路上总有一种恐慌的感觉，连续一周“恐慌”挥之不去?

就在此时，终于体现出身为产品经理的优势了，开始分析与思考自己为什么会有这种感觉以及如何解决：

1、为什么会有这种感觉：因为自己一直想快速的成长，而快速成长则一定是要用多倍的努力换来的，而自己这么早下班则会下意识的暗示自己今天没有努力工作，所以会导致恐慌的感觉；

2、如何解决：在正常的工作计划之外，着手优化之前做过的项目，致力于提升业务处理效率，规划一些能提升公司级产品的用户体验“产品”，并将他们写下来，一点一点的去实现，以此来向自己证实自己的成长；

对于这恐慌之后的思考，我想这些才是每个产品经理都应着手去做的事情，产品经理不能一直都很忙，一定要有停下来进行思考的时间；

>自己的：

别人给你的都是可以拿走的，只有自己的才是自己的。

**产品经理季度工作总结6**

在咱们xx物业公司里又圆满的度过了一年啦，算起来这已经是我在公司里面度过的第五个新年了，我也从当初那个啥事都要别人提点一下的新人变成了咱们物业的一名小小经理了，虽然我在这里成长了不少，但是我觉得这主要还是得归功于\*\*们和同事们对我的帮助，这才让我在工作这条路上走的越来越稳当，如今新的一年已经开始了，就让我来简略的总结一下自己在上一年的工作情况吧。

作为咱们物业的一名经理，我\*日里的工作主要是负责业主们的诉求以及处理一些工作上的事物，当然了我也得对\*\*进行一个有效的管理，这样才能提高咱们部门的工作效率，更好地为业主们提供服务。在刚刚过去的这一年里，我如以前一样，定时定期的去所负责的区域内走访，看看哪里需要我的帮助同时也听听大家对咱们物业的看法，毕竟物业是属于一个服务行业的，我自己也深有体会，要是我有什么事情需要物业帮忙的话，那肯定就属于急事了，要是找不到人的话那我必然会心烦意乱，所以我在工作的时候常常站在了业主的角度看待问题，要是我自己都觉得不太好的话，那么我会尽快的处理好业主们的要求。

由于我在咱们物业公司工作了也有这么多年了，再加上我时常会去巡查工作、拜访业务，所以不少的业主也都认识我，这对于我工作的开展还是很有帮助滴，有时候别人搞不定的问题，只要我出马了那么大家还是多多少少卖给我一个面子，从而达到“大事化小小事化了”的目的。想把物业工作开展好的前提就是要多多为业主们考虑，现在社会上之所以出现了那么多业主和物业公司闹矛盾的情况，就是因为物业办事不周到而且也不去询问业主们的感受，这才令得矛盾一点点的加大了。我为了避免这种情况的出现，我时常会带着同事们走访各个社区，看看哪里的工作做得不到位，并认真听从纪录业主们的\'要求，如果真的有哪些方面做得不太对的话，那么我会及时上报并妥善处理好这个问题。

在新的一年里，我会继续加强和业主们之间的联系，让业主们为咱们的管理工作出谋划策，这样才能把咱们的物业管理工作开展的更好，受到更多人的\*\*！

**产品经理季度工作总结7**

产品经理战斗常备神器

神器1：大家都知道，我们做产品，长久的坐，已经是一种常态，坐的太久，尾椎骨和腰椎就会酸痛，这是避免不了的事实，但自从我买了下面这个靠垫，就算坐的很久，那种酸痛感，相比与没有靠垫而言，减轻了很多，确实是好东西，必须强烈推荐给大家

神器2：久坐，很大概率会伴随着颈椎病，也就是我们长期低头，导致颈椎强直，从而压迫神经，神经一旦压迫，我们大脑就缺氧头疼，严重的还会手脚麻木，甚至是昏厥，所以，推荐下面颈椎按摩，舒筋活血，很有效果

**产品经理季度工作总结8**

20xx年，我担任支行对公客户经理，并兼任支行的银行承兑汇票专管员。一年来，在行\*\*的关心爱护和同事们的帮助\*\*下，我努力在繁重而\*凡的客户营销和承兑汇票专管工作中创造不\*凡的成绩，营销工作卓有成效，票据贴现达x亿x千万，未出现一笔差错事故，为树立我行良好形象做出了应有贡献。

一、不断加强学习，强化主动服务意识

营销工作和票据贴现工作都是较\*凡而又繁琐的，都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它。作为客户经理和汇票专管员，我深知自身工作的重要性，因为它是客户直接了解行社窗口，起着沟通顾客与支行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在营销工作和票据专管工作中，我始终坚持虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。作为xx银行的一员，我在工作中牢固树立了服务意识，始终心系客户，心系本行，努力提高服务水\*和服务质量。一年来，无论在什么情况下，我都对支行、对自己充满希望、充满信心，热爱本职工作。如今在全行积极向上的发展氛围里，我始终踏实认真，勤恳兢业，对业务虚心好学，精益求精，刻苦钻研，业务技能有了长足的进步，业务工作取得了明显的成绩。在优质文明服务工作上，我严格要求自己，始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，始终将客户利益放在首位，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

二、创新营销方式，提高客户营销水\*

20xx年，营业部坚持不断创新，每个季度都搞了不同的营销活动，分别是：春雷计划、夏季攻势、秋季争霸、冲刺19，取得了较理想的成效。在客户营销工作中，我始终相信只有始终如一坚持优质服务，才能赢得更多、更好的客户。客户总是形形\*\*的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护支行利益的前提下，多为客户谋利益，耐心办好每一笔业务。今年，支行相继推出了一系列服务举措，在实际办理业务时，我都冲锋在第一线，在保证遵守我行各项规章\*\*的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供方便，灵活、个性化、快捷的服务。为了稳定和争取更多的客户，经常将服务延伸到客户单位。节假日、单位财务人员过生日时，我都不忘送上一个短短的祝福，在客户有困难时不忘送上援助的双手，用实际行动做到了做客户的贴心人。

三、耐心周到服务，提升票据贴现实绩

在票据贴现工作中，常常遇到一些提出不同观点和不能理解我们工作的客户，这时，我总是及时的做好解释和巧妙应对，既不伤了客户，也维护了支行的形象。服务中有时顾客提出的问题正好言中我们服务项目的缺陷，如果对明摆的事实视而不见，听而不闻或文过饰非，表现出强词夺理的态度，不但这笔业务做不成，还会损害支行的信誉。因此，我总是诚恳谦逊地表示欣然接受顾客的批评意见，然后再做出规范合理的解释，这样以来大多数客户都会很乐意的接受，最终使得业务顺利办理。

总之，客户营销和票据专管工作是繁重而\*凡的，然而就在这日复一日的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，领略到了服务的魅力。今后的工作中，我将继续以自然豁达宽容的心境对待工作，继续坚持“以客户为中心”，开拓创新，锐意进取，为支行发展做出更大的贡献。

我于xx年x月接到省分行的调令，调任xx支行客户经理。在xx支行一年的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水\*得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20xx年度的工作情况总结如下：

20xx年在xxx支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里\*\*的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20xx年x月至x月，我参加了xx金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年x月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的\*\*，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，\*\*着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很繁琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

存在的主要问题：

一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水\*;

二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入;

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌;

个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年的发展做出自己更大的贡献。

**产品经理季度工作总结9**

20xx年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这一年充满着挑战，机遇与压力并存，在这一年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水\*走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就将我个人在20xx年中的收获和体会进行总结，敬请\*\*批评指正。

>一、做好前期\*\*，做到有备无患

做好调研，充分了解市场情况

通过在公司几年工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调兵山公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前东北地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我公司想要在这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

分析自身优势，找准工作切入点

在对整个xx燃气市场进行详细的了解后，我又对本公司的优势进行了分析，首先，我公司属于xx企业，虽比不上中石油、中石化等大型国有企业实力雄厚，但是我们的决策机制相当完善，在对事情的决策上，不像大型国企那样需要很长一个过程;其次，我们公司虽说名气没有那些大型的国有企业那么响亮，但是我公司也属于正规的燃气企业，在外也有一定的知名度，不像当地这些房地产、土建和供暖公司老板那么业余，对于一些中小城市来说我们公司是一个不错的选择;第三，我们公司的业务面很广，项目的合作方式灵活多样，一些大型国企和当地企业不能完成的，我公司可以\*\*或分项承包，这样可以和那些个人、小老板找到不少合作机会。

>二、开展工作，认真完成各项工作任务

工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在20xx年\*\*市场一线工作岗位后，我通过实地\*\*和细致了解后，在\*\*和同事的帮助下，完成了实地调研项目xx个，编写项目报告xx篇、项目建议书xx篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。

市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

20xx年我全程参与了xx节能减排有限公司的收购工作，从初期的公司市场\*\*，到各种审计，最后到顺利接收，虽然是刚刚接触这些工作，但是我在其中也起到了一定作用，更重要的是这样的一次经历将对我今后的工作产生重要的影响。

在对现有工作的深入了解和调研后，我编写了xx节能减排有限公司、xx燃气有限公司的相关体系文件，让我对母站、子站的具体运行规则、管理方式等增强了了解。

工作中，注重发挥自身优势，积极配合公司\*\*和相关部门完成相应工作。如参与xx项目时，我发挥了以前在办公室工作时的特长，编制xx合同并顺利与\*部门签订，确保公司项目顺利进行，并完成xx项目前期注册工作。

在xx项目中，我吸取以前的经验，“少说、多记、少问、多听”，注意收集对公司有利的信息，并及时汇总编写项目报告向股东汇报;在\*\*和同事的共同努力下，历经两个多月的调研、协商、可研、尽职\*\*、谈判，xx项目最终顺利签约。

>三、加强学习，注重提升个人素质

一直以来我主要从事管理工作及行政、人事工作，在20xx年开始接触市场开发、区域经营工作。对于新从事的岗位，这一年我积极的从基础学习，了解公司运营模式，了解市场开发工作流程，摸索有效的工作模式，在公司\*\*的\*\*下在同事的帮助下，我取得了长足的进步。

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。

通过一年的工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来\*台的人才而努力。

>四、工作收获分享

通过近几年的工作学习，通过业务实践，通过取得的工作成绩，我在20xx年有一定的工作收获，主要有六个方面。

(一)有效分析业务信息，对市场业务\*\*

在刚刚到一线工作后，对相关业务信息十分\*\*，总想尽快做出成绩，不辜负公司\*\*对自己的期望，一旦听到相关燃气信息，我就马上去做\*\*，总觉得这些项目都能够大有作为，可是连着跑了几趟才知道，大部分道听途说来的信息都不够准确，不但自己的信心受到打击，还浪费了公司的资源，这也让我更明白了业务工作的不容易。工作一段时间后，我学会了对收集到的信息进行合理的筛选，自己先通过网络进行信息整理，再与公司同事进行交流，把收集到的信息进行一次次的筛选，最后将那些合理的、可信的信息在进行汇总和上报，这样不但节省公司的资源，也让我在信息筛选过程中增长经验，为今后的工作打下坚实的基础。

(二)信息收集渠道灵活广泛，信息收集准确

在调研过程中，我注意为公司节省成本，在实地\*\*前，先了解清楚相关部门情况，应该到哪个部门了解什么情况，避免出现“重复跑路、跑重复路”的情况。不仅要到\*部门了解详细的地区规划及建设情况，还在打车过程中，多于当地出租车司机进行沟通，从侧面了解市场信息及当地民众对燃气行业的看法，同时，在当地与居民住户了解情况，与工业、餐饮业用户沟通，了解信息，保证了信息了解途径全面和信息准确。

(三)虚心学习，能听取不同意见

在工作中，我始终注意工作的积累，遇到不懂的事多听、多想、多问，少发表意见、多与\*\*同事学习，注意每个成功的项目中，哪些步骤是重点，哪些环节是关键，多听取别人的意见，使自己少走弯路，避免在其他同志身上发生的问题在自己身上再次发生，为自己今后的工作理清思路。

(四)注重发现不足，注重细节

因为从事行政、人事工作的缘故，使我有注重查找不足，关注细节的工作习惯。在每个项目中，我所负责的工作不尽一样，在每个项目完成后，我都会提前思考自己在工作中应注意那些问题，应关注的工作细节，并详细分析。工作后我会对项目过程中发生的问题，以及工作细节进行回顾与分析，争取在以后的工作中避免发生类似的错误。

(五)熟悉项目流程，能够串联团队通力合作

通过一年的工作，使我感受到想要成功完成一个项目的签约，并不像我当初想想的`那么简单，其中涉及到项目分工要明确，流程要清晰，每个人在整个项目的过程中都扮演着不同的角色，只有大家通力合作，齐心协力才能够成功的完成一个项目。在我所完成的项目工作中，我不论扮演什么工作角色，都能够积极的去考虑其他团队成员所负责的工作任务是否能够与我有交集，我应当如何去配合他们的工作，因为如此的思考，我能够很好的去串联项目中其他成员的工作，达到配合默契的目的。这也是我们市场部所独有的工作方式及工作优势。

(六)能够揣摩谈判对象思维，提高谈判水\*

在参与谈判项目前，我总能想清楚先与对方谈什么，怎么谈，如何把公司的损失降到最低，怎么把公司的利润化，虽然不一定\*\*会采取自己的意见，但是我也总能够给\*\*提供不同的思路，为顺利谈判保驾护航。

>五、工作中的不足

通过工作，我也客观认识到自己在工作中的不足。

(一)过于关注细节，思维高度有待提高

因为自己多年从事管理工作，因此工作习惯于关注工作的细节，习惯做事情关注具体问题。通过20xx年的工作，我发现了自己的这个问题，这在做为具体工作执行者时必须具备的能力，而做为区域经营管理以及对市场项目宏观考虑时，我的思维高度不够，这在20xx年工作中收到了\*\*的指正。因此做为希望能够跟随公司共同发展的我，在未来，我将努力提高自己的格局，提高自我的思维高度，从一个全局者去看待项目，从一个主要管理者角度去管理区域公司，这是我未来需要改进的重点问题。

(二)能够在团队主动提出自己的想法

做为市场部新人，我在项目讨论中，我有学习和聆听的习惯，但是有时不能积极的发表自己对项目的思路与对问题的观点，这在我们这个提倡沟通积极分享的市场部中，还是存在不足的，主要问题来自于我认为自己是新人，怕发表的意见与观点过于肤浅所致，但通过公司\*\*的管理人员培训及下半年的市场部，我在不断的改变自己的这种行为习惯，从开始的沉默到后来的参与我希望我能够逐步成长为市场部最为积极的业务骨干。因此在未来的市场部工作中，我要更为主动的提出自己想法，加强团队协作与互助，把自己在团队中的优势更有效地发挥，达到市场部成员协作效应。

20xx年，对于我来说注定是个不\*凡的一年，注定是变化的一年，注定是让我成长提高的一年!这一年我的工作性质发生的飞跃性转变，从后勤直接转战至市场，从办公室走到项目一线，使我达到了自我的蜕变与自我实现的目的，在这里就我工作的转变我再次感谢公司\*\*对我的信任与工作的委任，使我有了长足进步。

这一年也是我收获的一年，从一个初出茅庐的懵懂少年，逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司\*\*的关心和身边同事的帮助。在新的一年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现xx燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身!

以上就是我一年以来的工作总结，如有不足之处，望公司\*\*和身边同事予以批评指正。

**产品经理季度工作总结10**

转眼间我到xx工作已经一年了，在\*\*的培养帮忙和同事们的\*\*下，我从一个刚毕业的大学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的员工。后来从xx调至xx支行从事产品经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况总结如下：

>一、加强学习、提高素质

我今年年初从xx调到xx支行从事产品经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在\*\*和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。

作为一名产品经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的\'地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。在加强业务学习的同时，我还用心认真学习\*\*理论，提高自身\*\*素质。

>二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名产品经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，\*\*要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

>三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀产品经理。

**产品经理季度工作总结11**

时光过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这三年来的工作，才发现自我的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。此刻想来，能取得这样的成绩，顾然同单位\*\*的关怀、各位同事的帮忙是密不可分的，但同自我的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对三年来的工作做一下总结分析：

一、敬业爱岗，视单位为家

自从20xx年进入xx烟草公司至今已过了三年多的时光，作为一名客户经理，我深深明白爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。此刻要应对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时光向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自我摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不一样的消费地域和群体等等。

总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时光学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间持续一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自我的弟兄，而一个人的成绩也不仅仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为群众的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自我家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系十分融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每一天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的\*\*，我所做的一切全是无用功，透过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不一样，但有一点是完全相同的，那就是所应对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。

因此我务必把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展带给了充足的网络保障。

三、下一步打算

进入20xx年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变；而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并带给帮忙。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自我的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题能够随时同我联系，对于该补仓而未补的状况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都十分感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟必须会告知他们一个合理的理由。

此刻广大农民的收入还较有限，消费水\*也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时光再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于xx烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

**产品经理季度工作总结12**

1、指标跟踪工作

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。

我司的指标主要分为年考核指标、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。

2、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。

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。

**产品经理季度工作总结13**

转眼间到西塘区域工作已经四个月了，感受颇多，收获颇多。新环境，新\*\*，新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自已各方面能力的机会。

刚到西塘工作时，我就感受到了一种蓬勃向上，积极进取，暖如春风的工作氛围。感觉到了同事们的热情、执着和敬业。正是在他们的启发和感染下，我开始认真学习客户经理业务知识，扎扎实实地苦练服务技巧，业务一点一滴的学习，心灵一分一分的融入，工作一点一点的进步。我不断坚持着自己的信仰和追求在此，首先特别感谢\*\*和同事们给予我的大力\*\*、关心和帮助。，使我能够很快地适应新岗位的管理与运作程序。

刚接手大舜片区的时候看到100多家在网单位觉得这是一个比较有挑战的片区，我清楚的明白大部分集团规模都不大，但是量多，按照渔夫撒网的经验我清楚的明白自己首先需要做的是跑遍所有的集团建立人脉，由于大舜片区门牌及街道比较错综复杂，此项工作的开展并不易，通过百度地图及各种询问我踏\*\*拜访之路。在拜访期间通过对集团关键人物进行优惠\*\*营销捆绑及服务中得到了客户的肯定及认可，在与客户建立初步良好关系的基础下再对客户单位进行集团成员收集及集团产品的营销工作。

然而对于目前的工作，我只是踏入了门槛，还有很多不足之处，还有很多要学习的地方，所以在以后的工作中，从自身做起，不断缯强服务意识与水\*还要更加继续注意学习业务知识，实践和积累，刻苦练习服务技巧，同时认真听取各种意见及建议，不断地把自己所学的`知识应用到实践中仅是机械地去完成工作，更要采取换位思考的方法，通过自己的奋斗和努力，向客户和同事们展示自己开朗，热情，自信，坚毅的一面。

在工作中寻找自己的位置，在拼搏中实现自我的价值，在进取中塑造自身的形象。我喜欢看到客户希冀面来，满意而去的表情，喜欢看到客户在我们的建议下得到意外收获得的成就感。但因本身业务知识还不深广和经验不足解决不到的问题而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄。可是，以真诚服务换客户的真情和信赖，让我感到工作多彩而充实，还提升了自身的综合素质。通过四个多月的客户经理工作，我简单的总结了两点：

一、自觉加强理论学习，提高个人素质。

在业务学习方面，我不断的总结经验，积极与身边的同事交流沟通，使自己能尽快进入角色，担负起自己的职责。同时，我还自觉学习客户经理培训教材等业务书籍，并通过网络来吸取自己所需要的知识，达到不断积累自己的业务知识储备。

二、脚踏实地，努力完成好各项业务工作

从今年三月份开始我担任个人客户经理职务，通过对客户的一一回访沟通，了解每位客户的真实基本信息，让客户加深对我的印象。主动了解客户的需求、建议、意见或投诉，及时解决客户困难，并建立客户记录档案，以便为今后的更好沟通打下基础；认真的服务个人客户，做好个人客户感情维系工作。在节庆日期间、客户过生日时为其发送短信送\*\*馨的节日祝福，让客户感觉有专门的人员为他一个人服务，以提高客户的感知度；上门走访\*\*，了解客户的通信需求。定期对个人客户进行上门走访，通过与客户面对面的交流真正从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户提供各类通信服务以及使用移动业务所遇到的问题，尽心尽力为客户做到最好，并根据走访\*\*表内客户需求有针对性地为客户提供专项服务；特色服务，有针对性的为不同的客户定时发送温馨短信提醒，让客户针对其感兴趣的增值业务进行主动订购，针对操作步骤进行一对一宣传；整理客户档案，客户资料是了解客户第一\*\*，在每次走访后都会将客户资料表装订成册，录入归档。通过以上的方方面面，并结合“服务与业务领先”的战略目标，不断增强自我的危机感、紧迫感、使命感、责任感从而全面提高为客户服务的质量。

在接下来的工作日子里，我会加强学习业务知识及业务操作规范，我坚信：业精于勤，我将本着对自己负责的原则，把工作做好、做细、做精！

**产品经理季度工作总结14**

转眼间我到xx工作已经x年了，在\*\*的培养帮忙和同事们的\*\*下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的员工。20xx年x月我从xx调至xx支行从事产品经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况总结如下：

>一、加强学习、提高素质

我今年x月份从xx调到xx支行从事产品经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在\*\*和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。

作为一名产品经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

>二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名产品经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，\*\*要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

>三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀产品经理。

**产品经理季度工作总结15**

一年来确实让我成长进步了很多，我认为很多时候我都是在朝着一个稳定的方向在进步，过去的一年就是这般，我作为一名银行的客户经理，我的职责重大，这一年来我也感觉自己压力很大的，但是我调整好了自己的心态，在工作当中一直都保持着端正的心态，把好的工作都有继续发挥好，也就这一年来的工作我总结一番。

在工作当中我一直都希望能够创造更高的价值，维护好银行形象，我也希望能够在喜下阶段的工作当中继续做好相关的工作，管理好每一个员工，始终贯彻客户第一的原则，在工作当中保证客户的利益，这是我作为一名客户敬礼，我相信我能够把这些都做好，不是所有事情都能够保持好的态度，但是在工作当中我更加愿意把这件事情做好，这是作为一名客户经理应该要有的职业素养，工作是一定要保持好的态度，无论是在什么时候都应该要注意这些，现在包括未来这些都是值得去思考的，我也相信我有那个能力去做好这些。

再有就是作为一名管理人员我的言行举止必须要规范，因为我影响的是所有的员工，我也相信我能够在下阶段的工作当中继续处理好这些方面的相关工作，作为管理者就要以身作则，一年来我始终贯彻这个道理，不管是在什么时候这一点都是不变的，我也相信我是能够在下一阶段的工作当中继续处理好这些细节的事情，继续做好相关的方面的工作，我相信我是能够做好的，以客户利益为中心不断的提高服务质量，做银行的工作有的时候就是做服务，在新的一年离我一定会继续落实好相关规定，提高整体的业务水\*，做一名合格的优秀的客户经理，为我们xx银行美好的明天奉献力量。

一年来的时间虽然结束了，但是我一定会继续落实好自己的工作，把下阶段的工作继续处理好，以管理者的身份，做好日常工作当中每一件事情，关于工作的我一定会更加慎重，保证我们的银行的每一位客户的利益都能够得到最大化，在现有的工作阶段继续做出改善，在工作上面不是所有的事情都能够被忽视的，有些事情就要认真的去对待，回顾了一年来的工作我感触良多，在今后的工作当中我一定还会再接再厉，把我们银行的优良传统保持下去，让大家能够感受到工作的乐趣，给银行创造更多的价值。

**产品经理季度工作总结16**

对于身为小型管理者的自己而言员工的能力才是需要自己去栽培的，毕竟今年在自己的记忆中已经培训过好几届新员工并引导对方投入正式工作中去，在这方面自己作为培训的导师之一自然为新员工们分享过自己银行工作的经验，而且在这之中自己也在他们的心中绘出相应的蓝图并给予一定的信心，毕竟只要努力对待工作的话成为一名银行客户经理并非是让人感到困难的事情，实际上即便有许多业务办理工作都需要自己去亲自面对才算是对客户的负责，而且在多次培训的积累下使得自己所在的团队中增添了不少的优秀员工。

针对客户的需求应该要向对方表示银行的诚意才能将其争取过来，实际上作为客户经理有时也能够感受到在外跑业务的辛苦以及客户的难缠，所以对自己而言只有解决足够数量的客户并成功签单才让我感到放心，所以即便是在客户口头承诺的基础上也应该做好亲自上门的准备来进行面谈，这样的话便可以有效解决\*时的电话中部分情况不方便说的状况，而且在这个过程中由于自己表现出足够的诚意使得签单的成功率并没有想象中那么低。

懂得自己撰写相关资料也能在无形之中创造业务办理的优势，实际上在千篇一律的资料中唯有简洁新颖的部分才能够让客户感到眼前一亮，所以我在具备对业务的理论知识基础中尝试着自己去制作对方所需的资料，也就是将原本繁琐的资料整合成对方一眼便能看懂的程度才是自己应该去做的，当客户发现这点的时候便意味着对方感受到了自己在业务办理工作中的诚意，所以自己在通过这样的方式获得收益的时候也会选择提倡所在团队的员工也这样去做。

当自己回顾完今年的银行客户经理工作以后感觉内心变得沉重不少，毕竟相对于明年的工作而言现阶段取得的成就很快便要成为过去的历史了，所在本着朝前看的态度也应该开始思索明年的银行工作应该如何进行处理才行。

**产品经理季度工作总结17**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水\*得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将xx年工作情况汇报如下：

一、xx年，在支行行长和各位\*\*同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里\*\*的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的\*\*，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求\*\*，成功营销xx贵族白酒交易中心、xx市电力实业公司、xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均\*\*着我行形象。\*时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均\*\*着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前\*\*、贷后检查、跟踪\*\*，资料及时提交\*\*及归档。xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融\*\*的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

结合“扫雷工程”、强化内控管理：

今年支行将营业部确定为“雷区”，对我们营业部来说是坏事，更是好事。这充分体现了行\*委、行长室对营业部工作重视和关心。营业部以此为契机，对各项工作进行了全面梳理，强化内部管理。

1、思想重视加强管理\*\*室一班人以身作则,身体力行。熟话“打铁还须自身硬”。\*\*室一班人带头学\*\*，学操作流程。做执行\*\*的模范，为员工树榜样。内勤\*\*何君对于需要授权业务从不马虎,总是认真核实授权。

2、加强对员工的思想教育首先是将“扫雷、上等级”活动的内容原原本本地传达到每一位员工，做到人人知晓。其次是消除思想顾虑引导员工主动配合自查自纠、排除隐患。

3、检查\*\*到位认真对照“扫雷、上等级”要求，总会计和内勤\*\*按\*\*检查一次不落，发现的问题限定及时整改。做到“铁面孔、铁心肠、铁手腕”，促进员工按\*\*规范化操作。今年营部人员变动比较频繁，但检查\*\*交接都能及时跟上确保了安全过渡。

4、重视安全防范工作“三防一保”工作常抓不懈，逢会必讲，坚持“超前防范，确保安全”的指导思想，加大银企对账的力度，对账单回收率达86%。通过一系列措施和工作的开展，营业部核算质量大幅提高，出现了连续三个月全营业部无差错的好情况，全年无经济案件安全事故。

经过一年努力，目前在营业部已形成了上下一股绳，全体人员一盘棋、团结协作好情景，干工作、干事业热情空前的高涨。我深信，营业部在行\*委、行长室的关心和\*\*下，经全体员工共同努力，营业部会向着一个更光辉灿烂的明天前进!

**产品经理季度工作总结18**

转眼x年即将过去，本年度在公司\*\*的带领和关心下，在同事的帮助和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，并升职为工程部经理，过去的一年中通过在施工现场的实践及公司内部的培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的.技能都有了显著提高;并在公司\*\*的提携指导下对管理部门方面也有了一定的认识，我从项目经理转到工程部经理后，在公司\*\*的指导下，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

>一、强化形象，提高自身素质

为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理进行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会\*\*等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理进行管理。

>二、强化职能，做好服务工作

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层\*\*除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮助时要主动的帮助其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。

一是认真办文。公文是传达公司\*\*、意图的载体，公文的质量和水\*直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书;工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程;

二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门\*\*初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会;每周六固定的部门例会\*\*，有效的落实了\*\*的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在许多不足，主要是思想\*\*程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

一）入门阶段

年初接手了绿洲仕格维项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。但是本着公司\*\*：“火线入\*，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在公司\*\*手把手的耳提面命下、在公司同事的帮助和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的通过验收。通过在现场的实践积累了不少的经验。期间参与了“x河畔”“x”等项目的竞标工作。

二）试炼阶段

在\*\*的信任下，\*\*操作了x-x公寓的橱柜项目，期间虽然由于施工经验及现场管理经验不足，遇到了种种困难，但是在生产部门、安装班组等公司同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方\*\*保持了良好的合作关系。

三）成长阶段

x国际项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。此项目中在\*\*的协调下通过总公司的资源\*台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与x公司也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作。x项目配合开发人员与总包方及甲方\*\*\*协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。x天地家具配套项目的工料分析、材料样确定、材料商筛选、现场施工协调、并配合完成签约前准备工作。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一个年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自己现场管理能力，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合公司形象的合格的项目经理。

**产品经理季度工作总结19**

一年以来，在xx移动公司\*\*及同事的关心、\*\*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\*\*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\*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，对有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xx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。

**产品经理季度工作总结20**

20xx年过去了一半，回首这半年里的工作、生活，有很多需要记录的东西。进入公司到现在已经两年半多的时间，过去的一年多里，通过各位\*\*及同事的关怀和指导下，不仅监理业务能力有了长足的发展，个人的综合本质也潜移默化的有了很大的提高。严格执行各种规章\*\*和考勤\*\*，落实现场监理检查工作\*\*和监理日志填写。同时兼xx移动无线专业xx国际接口人。经常保持与建设方，施工方xx国际与沟通，征求意见密切配合、服务于移动。根据建设工程委托监理具体执行文件及甲方具体要求，依据监理规范、技术验收规范尺度设计文件，完成了无线专业20xx年上半年工程xx国际治理的监理工作。

一、工作职责

1、认真负责，严谨上进，在20xx年的工作中，我继续负责本年度无线工建工程项目的xx国际治理监理工作，最主要的是天天对工程进行\*\*公示工作，作为xx国际接口人，负责xx移动市区及郊县工程的xx国际汇总。虽然有时候会感觉枯燥无味，但是我深刻熟悉到xx国际治理是监理工作的主要环节之一，每当有懈怠情绪时，我就及时的跟项目部的\*\*交流，做一次阶段性的总结，把近期碰到的问题，解决的措施，进行梳理一下，并消除自己消极的情绪，继续以认真严谨积极的态度投入到每日的工作学习中。

二、存在的不足

1、加强和客户沟通，及时了解客户各方面的工作需要，积极配合客户处理各项工程，并向客户提出改进措施及创新治理思路，以确保工程稳步高效地进行

2、加强内部治理工作以及人员培养，努力为公司培养相关的伟德国际治理人才，加强团队合作力度以及执行相关计划。

产品经理年终个人工作总结3篇（扩展10）

——市场经理年终个人工作总结 (菁选3篇)

**产品经理季度工作总结21**

需求是第一生产力

一、为什么要市场分析？

一般而言，市场分析是为得知我们大想法，大方向，大策略，在目前所处市场的情况，从而再去改进我们的大想法，大方向，大策略。

二、市场分析方法简介

产品概述-产品的定位、简介

目标-产品目前为用户提供什么？

产品形态-想法、初次开发中，上线优化中等等

产品业务-具体的业务，若多个业务要说出主次情况

背景-是怎么产生这个产品的，依据是什么？

市场特征（需要详细阐述）-包含目前市场情况、市场优势、市场问题、市场机会、市场趋势、市场细分、市场壁垒、市场用户需求分析、市场竞品分析

结论-根据市场特征总结出要点

SWTO模型分析-根据总结出的要点，进行SWTO模型搭建，分析得出SO、WO、ST、WT，进而去改进我们的想法或者是现有的产品

用户需求多种多样，我们要如何获取？-根据产品的状态获取用户需求

产品未成形，只有一个想法

直接验证

方法论:

直接将想法实现成产品，然后投放市场进行测验，验证会得到用户反馈。

反馈积极，进而根据目前的用户体验、用户数据情况优化产品。

反馈不积极，分为两种情况：

1、有人用，但，大多数都说不好用，可以根据用户反馈，修改掉不积极的地方，再进行市场测验

2、基本没人用，反馈也不好，可以pass掉此产品，重新去创作新的想法

执行明细-要验证产品就需要付出行动，其中包含的行动：

产品设计

产品开发

产品测试

产品上线

市场推广

用户反馈收集

用户数据整理

其中产品设计、产品开发、产品测试、产品上线、市场推广，在此我不做详细讲解，在设计模块里进行说明

用户反馈收集

一、产品内收集

收集机制：通过在产品内布局建议反馈功能，让用户可随时提交建议反馈，不需要用户登录，随时可以进行建议反馈撰写并提交。

主要收集字段：建议反馈内容、建议反馈截图

二、电话调研收集

收集机制：通过在产品内手机注册的用户进行调研，调研的前期需要制作好调研的内容。

调研基本内容（主要根据产品形式进行设定）：

1、贵姓

2、从什么地方认知到我们的产品？-可以知道用户来自哪里，可对后期推广有帮助

3、您觉得我们某个业务是否解决您的需求？-可以知道产品是否帮助用户解决问题

4、您对于我们其中的某个功能、交互、展示是否喜欢？-可以知道产品是否给用户带去方便、美感

5、您对我们的产品建议？-让用户发挥创造力

6、调研注意事项：

a.基本原则是电话调研内容不要过多，整个调研时间不用超过10分钟，当然，面对积极的用户可进行深度调研

b.用语要热情，阳光，亲和力

c.要将用户所表达的主要核心实时记录下来

**产品经理季度工作总结22**

进入xx银行多年，我得到了银行的提拔，成为了客户经理，掌握重要岗位，我也一直都在努力匹配上这个岗位，认真管理和工作，经过了一年的披荆斩棘，已经小有成就，但未来还很长，我会坚持到底。

对于工作我不局限于过去，已经知道了如何提高自己的成绩，清楚明白作为一个客户经理需要如何去做，既然是经理，手下就有一票人，他们会受到我的影响和管理我的成绩就是取决于他们，毕竟我已经不再是一个小兵了，已经成为了一个指挥者，下棋人，不能事事都自己亲身上阵，更多的是培养更多的优秀人才，提拔有才干的人，去做好工作，\*\*战线，找准工作方向，扩大战果的作用，当然要做好需要全体人员配合。

为了积极的调动起我手上的人员，我给每一个人都定目标，每个月月底进行检查，对于优秀者，我会积极的去鼓励，给他们更多的机会，对于成绩差的我就会单独谈话，了解情况如果是能力不足，那就找时间培训，提高他们的能力，如果是懒就敦促他们工作，并且给予一定的惩罚，让他们长记性，如果是不想干当然会尽早的把他们剔除出去，避免污染其他员工的思想，对于部门的管理就需要多方面考虑，做多方面准备，不能容忍任何破坏集体，破坏\*\*的个人和行为存在，让我的部门人员都如同一个个优秀的热。

培养员工野狼的性格，在工作中如果，太过柔弱，退缩只会浪费大好机会和局面，我要求我的员工必须要做到这样，严格遵守我们公司的\*\*，同时能够积极奋战，看到猎物敢于争抢，而不是退缩，看到客户敢于积极去沟通，不受挫折的打击，一次失败，那就两次，两次失败就三次，总要让我们的员工有狼一样的嗅觉，狼一样的明锐，可以伺机而动，不畏惧任何苦难，敢于拼搏和进攻，做一个有竞争力的集体。

寻找更多的优质客户，这是我的任务，我会在工作中会在一些记录里面筛选好客户，然后会交给手下的人去做好去完成这份工作，努力把工作做好而不是令我失望，当然对于这样的机会我不会给所有人，能力出中的人，给的资粮就多，能力弱的人就会受到\*\*，这就是我们部门的竞争，对每一个人都是竞争对手，所以我要求我的部门时刻保持高度的警戒，时刻注意到工作的任务避免出现忘记工作，耽误工作的事情，做人就要及时可靠，做事就要准确有效，这才是我们银行需要的人才，当然能力够了我也会举荐，有能力有实力就会是我们银行

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找