# 产品经理试用期总结范文

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-13

*实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。产品经理试用期总结...*

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。

**产品经理试用期总结一**

尊敬的各位领导:

您们好!

我于\_年x月x日成为公司的试用员工，到x月x日为止3个月试用期已满，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们pe工程的这个团队中，兢兢业业的干好自己的本职工作，配合各部门负责人多次成功地完成临时而又紧急的任务，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、专业知识、工作能力和职业道德方面

本人在平时的工作中非常注意向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的产品生产，较好的融入到了我们的这个团队中，在工作中善于思考，发现有的产品在制程上存在问题，便首先和同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考，使现场异常问题及时排除(对于二楼凸现的多批少量的产品遇到异常立即有临时对策并给予后续品质的保障。

二、工作态度和勤奋敬业方面。

全心全意热爱自己的本职岗位，能够正确认真对待每一项工作，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，努力做到不因个人的失职而影响产线的进程。

三.工作质量成绩、效益和贡献方面。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作专业水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，并对音频线各项不良问题分析有所总结并形成独特见解，在过去的三个月里面和车间同事一道共同努力对二楼产品的品质异常解决有了一个更新的突破，其具体成绩有：

产品规格：01-30054-9001rs由04月21号18.6%的不良下降到现在的(6月24号的)3.7%

产品规格：01-5010f-9001rs4由 04月26号23.48%的不良下降到现在的(6月24号的)1.54%

产品规格01-5010f-9001rs4由04月9号4.3%的不良下降到现在的(6月24号的)1.57%

产品规格01-4345f-9001rs4由04月12号3.08%的不良下降到现在的(6月24号的)0.53%。

在这段时间里面通过努力成功制作出用机器取代人工生产需要的透明套管成型工艺革新等!并和部门同事张红卫一起在领导的指导之下共同努力成功将(01-4378f)1.2m3.5四节金黑i头单枝漆皮线导入车间、 并跟踪试产直至大批量生产安排。

在车间产线改善方面，我时刻按照以前所积累的ie手法知识对产线结合运用人因工程法，人机分析法，动作分析法等进行流水线节拍优化及产能的提升!(努力将在完成产量的前提之下使作业员的疲劳程度降到最低)。但是对于我们目前在车间工作中所凸现的状况，我想提出个人看法及意见,以求在今后的工作上能达到更好的效果：

1.针对车间每天生产的产品中，都或多或少的存在一部分不良率的发生，本人多次追踪所发现，每天所发生的不良在很大程度上并不是因为设备，材质，工装夹具等方面引起的不良，而是因为员工在工作时不仔细而引起的后果，没有做到一件产品加工完后进行自检的心态，只求数量而忽视质量让其流入下道工序，致使在产品所有的工序做完后在后段全检时就暴露出很多的不良(返工或报废)，从而使得公司在人力和材力资源上遭受经济损失,签于此种情况，希望公司能在品质上加以重视!尽量能使每位员工参与到自我检验的品质中去!

2.在二楼多批少量流水线上在制品数量少且杂，会产生一些整理、取放的动作，而这些动作不产生任何价值，是无效劳动，不但不能提高效率反而会隐藏问题点，使效率无形中降低。我公司为线类产品，在制品过多易产生混乱，取线时免不了拉扯，容易产生质量问题。公司是否可以考虑采取单件产品分开生产方式生产，这样且可以使流水线显得整齐、顺畅，节奏感加强，从而提高效率

3.所有流水作的上道工序作业员没有考虑给下道工序的作业员提供方便，其实在某些时候前道工序一个简单的动作就会省去后道工序好几个动作，从而提高整条线的效率。比如在生产4224产品所一种扎线用的扎丝，其一面为平面，另一面为凸面，在扎线时要求扎丝上的平面与线接触，而这些裁切好的扎丝多程弓型，且平面在外，凸面在内，这使得在扎线之前必须先将扎丝的平面折过来后才能扎线。倘若在裁切时能使得扎丝的平面在内，则可直接进行扎线。

4.自进公司以来，公司一直强调降本增效这一口号，大力提倡公司员工(特别是pe)尽量想办法工艺革新，但我发现公司所提倡的所谓工艺革新好像只是片面的追求工装夹具，设备等上面的革新，而对于现场的一些人因疲劳误工，人机配合，动作改善等方面根本没怎么重视，其实我觉得每个车间现场除了夹具，设备改善之外，在人因疲劳误工，人机配合，动作改善等方面是有很大的无形改善以此来提高产量达到降本增效这一目的。

5.希望公司领导能重视ie工程这一科学行业，并深层的导入到车间主管与班组长的心中去，说实在的我个人发现公司对ie文化的认识与推行是很薄弱的!因为在以前仔细了解与观察过，在任何一家设立ie部门的公司，他所招聘的ie人员是非常要有各方面的ie实践经验的，这方面的经验实实在在的来自于ie人员在一线掌握到的资料，而我在公司上班发现公司并没有全方位的让以前所在的ie人员去规划与改善一个公司的整个布局与创新。而只是写写sop,做做产线平衡与标时之类的东西.这些工作都是非常之基础的工作,我相信每一个从事ie工作的人如果每天只是做做这些工作一定会厌烦,感觉工作的枯燥和乏味.这些都是工厂中运营的最最基础的东西,如果能有一套好的育人体系这些方法和理论很容易进行传递.当这些事情做到一定的程度的时候,它相应的运作体系也就形成了,后面的事情无非按部就班就可以做好它.对于做项目改善的人,我想他们都这样这样的困惑,当做了几个项目之后,就发现不知道如何去寻找就有改善价值的事情来做!

6.希望公司能留住老员工，据我统计观察二楼车间所有将近200人员当中，正真有经验的老员工不超过15个，可想而知，这是多么大的人力资源流失浪费，企业在市场坚强的立足很大程度上靠的是公司内员工的团结凝聚力和员工所积累的经验与技术力量，所以公司内的技术队伍素质如何，人员是否稳定直接关系着整个企业的生存和发展，故此我认为有一句话说的非常好：\"企业之间的竞争归根结底是人才的竞争!\"

在这短短三个月的工作时间里，我最大的收获莫过于不论在敬业精神和思想境界,还是在自身素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我深知企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。总结这几个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进，我将认真学习和总结各项专业知识，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，在以后的工作中我将更加努力上进，严格要求自己，保持一颗积极的心态虚心向领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。希望上级领导批准转正!谢谢!

**产品经理试用期总结二**

本人于\_\_年\_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。

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。

**产品经理试用期总结三**

\_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心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，详细内容请看下文产品经理个人年度总结 。

在担任公司产品经理的过去一年中，我带领本部门人员在公司领导下开展工作。

一、进行系统详细的业务分析，要进行如下工作：

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;

3. 制定产品延伸策略，包括后续产品和服务的延伸范围和设想;

4. 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;

二、业务分析完成以后，进行详细的项目分析和实施，包括以下工作：

1. 协助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. 商议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

**产品经理试用期总结四**

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\_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。

**产品经理试用期总结五**

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。详细内容请看下文产品经理年度个人工作总结。

年初，\_\_\_\_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。\_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;\_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。

x、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。

x、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。

x、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。

x、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。[\_TAG\_h2]

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！