# 产品经理绩效工作总结(优选27篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-03-10

*产品经理绩效工作总结120xx年在公司各级\*\*的关怀与\*\*下，在公司项目推行项目经理责任制的\*\*浪潮下，xx项目经理部始终贯彻为业主“构筑优质生活”的服务理念，遵循“品质服务、精细管理”的原则精神，开展各项服务与管理工作，取得了一定的成绩也...*

**产品经理绩效工作总结1**

20xx年在公司各级\*\*的关怀与\*\*下，在公司项目推行项目经理责任制的\*\*浪潮下，xx项目经理部始终贯彻为业主“构筑优质生活”的服务理念，遵循“品质服务、精细管理”的原则精神，开展各项服务与管理工作，取得了一定的成绩也暴露出一些不足，现将一年的工作总结汇报如下：

>一、顺利完成队伍组建

合理整合人力资源，有效开展培训工作，努力提高凝聚力和战斗力，团队建设从初创期到磨合期到规范期\*稳过渡。

20xx年xx月xx日，我受公司\*\*委派来到xx项目经理部工作，起初项目立足当地，多渠道开展人员招聘工作，在xx月下旬交房前基本完\*\*员组建工作。经过一年的培训、磨合、历练，员工队伍已从动荡走向稳定。项目经理部现有员工xx人，骨干人员xx人，骨干人员保有率xx%，\*\*各类员工培训xx次，培训覆盖率达100%。

今年xx月xx日，由于施工单位的疏漏，傍晚一场大雨造成小区地下室大量漏水，项目经理部立即启动防汛应急预案，在场全体员工精诚合作，用沙袋围堰引水，抢险工作至深夜，未造成任何经济和财产损失；xx月xx日，小区xx栋xx单元下水管道堵塞，脏水已漫至xx室户内，由于施工方人手有限，为不影响售楼部售房，项目经理部立即采取措施，从工程班、保洁班、维护队抽调人员打扫，经过几小时的疏通、冲洗，户内恢复原样。这些事例充分反映了员工们的工作积极性和“主人翁”思想。xx月份，随着小区、商业、售楼17咳嗽闭合完成，一支团结一心、通力合作，有向心力的团队逐步形成17

>二、减员增效、节能降耗

增收节支，不断提高收费率，完成了年度经济指标。

1、在收费方面：我项目人员在日常工作中，包括下班时间和节假日，通过电话、短信告知到上门派发“缴费通知单”收取再到下一步邮寄挂号信催收各项费用，积极主动的想办法保证收费率的提高，xx月收费率已达xx%。

2、在物资采购方面：项目坚持就近、价低、质高的原则发展当地的供货商家，\*\*成本支出。

3、在减员增效方面：通过外包保洁班组和小区、商业、售楼部的人员整合及招聘xx人员补充秩序维护队等方法\*\*，节约人力成本开支约xx万元；

4、在节能降耗方面：通过\*\*庭院灯、景观灯、单元灯和楼道灯开启时间，调整地下室日光灯的开启数量，开启一台变压器减少无功损耗等方法\*\*，节约能耗开支约xx万元；

5、在节约意识方面：通过培训，在全体员工思想上树立了“节约光荣”的意识。今年xx月通过与施工方的多次协商，顺利接手其电梯轿厢保护措施，节约开支近xx万元；今年xx月，工程班在地下车库入口处的雨篦子被装修重车压坏后，开动脑筋、利用废旧钢筋自己动手制作临时雨篦子，既避免了不让业主车辆有损伤，又节约了成本开支近xx千元。

20xx年，项目经理部调动全体员工的积极性，群策群力，努力开展各项增收节支工作。截止xx底，经过预估，预计全年能超额完成了收入xx万元，利润率xx%的年度经济指标。

>三、坚持“品质服务、精细管理”的宗旨

明晰责任分工，梳理规范工作流程，逐步提升服务质量和管理水\*，从而提高业主满意度。

1、交房手续、装修办理、整改配合等工作流程标准化

从xx月下旬开始的集中交房到为业主办理装修手续再到协调处理业主户内整改问题，项目经理部的客服人员都在疲倦和委屈中成长。目前客服班组对业主的各项手续办理流程逐步规范，既体现了优质的服务质量又规避了各类风险。截止xx月初完成交房xx余户，办理装修xx户，处理、传递、记录各类整改单xx余张，提供诉求服务xx余次，发放各类温馨提示xx份，发放各类工作联系单xx份。

2、业主户内装修巡检和公共区域、公共设施设备的巡查、保养常态化

项目经理部工程班坚持日常装修巡检，处理装修\*\*\*\*、损坏公区设施xx余次，罚款和赔偿收到xx余元。同时借鉴公司其他项目移交的经验，积极配合开发商逐步与各施工单位办理公共设施设备的移交工作，建立了设施设备台帐，对待千余台各类设施设备坚持各项巡检\*\*和保养计划，做到了专人负责，有检查、有记录，形成常态。全年属我物业服务中心维修的工作及时率100%，合格率100%。

3、突出抓好安防工作的重点化

由于小区所处的地理位置，周边的社会环境较复杂，加之小区的自身特点注定安防工作是重中之重。一年来，秩序维护队人员流动较大，但随着各项培训和人员整合的落实，目前队伍较稳定。在这期间小区经历了各类突发事件xx起，处置及时妥当，较好的规避了风险，同时秩序维护队认真总结汲取教训，调整工作岗位设置，尽努力做好人防工作。年末随着电子围栏、西侧大门及行人门禁的逐步到位，消防系统的逐步到位，项目经理部的安全防范及消防安全工作有较大的提高。

4、外包单位、维保单位、便民服务及驻场维保人员监管\*\*化

小区保洁属于外包，大半年来项目经理部坚持质量标准，加强监管力度，坚持每周两次的专人打分考评，细化量化了质量标准，分清了工作责任，保证园区的环境卫生达标。另外对绿化、电梯维保人员和便民服务人员的管理也分派到各班组长一级，对这些人员的管理日渐规范，同时合作、配合较好，解决了项目日常的一些困难。

日常管理、服务工作规范化

项目管理\*\*以来，项目经理部员工努力学习、领悟新的管理办法和“上贤下专”的企业文化，不断提高自身素质。在明晰了各班组的责任分工后，各班组长及骨干人员均以身作则，遵守规章\*\*，坚持工作标准，狠抓工作执行力，奖勤罚懒、奖优罚劣，截止xx月初项目经理部合计罚分xx分，奖分xx分。另外，项目经理部在管理上强调走动式服务，要求管理人员主动与业主、员工、当地上级行政部门联系沟通，听取意见和建议，不断改进工作方法。随着管理与服务的有效结合，业主的满意度有了较大的提高，截止xx月初，项目经理部共收到锦旗两面，感谢信两封。

>四、审视自我

认清不足之处和明确改进方向。

1、个别班组长和员工仍然存在本位\*\*思想，思考问题有一定的片面性，不利于团队的\*\*和\*\*的深化。项目经理部下一步将加强\*\*意义和实质的培训，着力培养员工的大局意识、责任意识，提高员工的综合素质。

2、小区的安全防范工作还有待细化和提高。目前小区的安全防范形势依然严峻，项目经理部全体员工在思想上还应高度警惕、在工作中还应查缺补漏，突出人防与技防的有效配合，警钟长鸣，常抓不懈。

3、园区、商业公共区域增收方面还存在不足。在今后的工作中，项目经理部将继续开拓思路，争取在广告、网络覆盖、特约服务等方面为企业创收。

回顾20xx年，xx项目经理部从年初筹建到年中磨合再到年末逐步成熟，经历了一个不\*凡的年头。新的一年即将到来，我们全体员工将继续精诚团结，协同奋进，努力拼搏，为公司和项目的发展做出更大更多的贡献！

产品经理年终个人工作总结3篇（扩展9）

——客户经理年终个人工作总结

客户经理年终个人工作总结

**产品经理绩效工作总结2**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的投资客户经理期间，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20xx年工作情况汇报如下：

一、工作收获

20xx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\*\*。

二、明确岗位的职责和使命

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。

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）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）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）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。

**产品经理绩效工作总结3**

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司\*\*及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实\*\*交给的各项任务工作总结。

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\*\*下开展工作：

>一、进行系统详细的业务分析

1.充分的调研产品的5w2h，尤其是要找到产品形态，产品以及外延，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;制定产品延伸策略，包括后续产品和服务的延伸范围和设想;

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;

>二、业务分析完成以后，进行详细的项目分析和实施

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\*\*\*和工程师、尤其是架构师充分参与产品开发设。

>三、在面对技术与测试发出的疑问、意见时，产品经理的做法

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。

**产品经理绩效工作总结4**

本人于xx年xx月份进入xx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：

>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\*\*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。

>二、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。

>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、\*\*交代的其他临时性工作，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xx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。

产品经理年终个人工作总结3篇扩展阅读

产品经理年终个人工作总结3篇（扩展1）

——产品经理个人工作总结3篇

**产品经理绩效工作总结5**

>一、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。

>二、培训工作

在对产品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，并且根据产品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。

**产品经理绩效工作总结6**

不断学习，以此提高部门员工的业务技能水\*和法律意识

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强\*\*解决问题的能力。

迎接国税稽查的检查。

7、8月份，国税稽查将按计划对公司20xx年财务工作进行审计，针对\*\*问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，\*\*口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

完成年预算初稿编制工作。

根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非\*\*的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相\*\*，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献!

——销售经理年度工作总结

销售经理年度工作总结

**产品经理绩效工作总结7**

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\*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\*\*调整、国家金融\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*\*\*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\*\*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。

产品经理年终个人工作总结3篇（扩展2）

——产品经理年度个人工作总结3篇

**产品经理绩效工作总结8**

>一、销售业绩回顾及分析：

(一)业绩回顾：

1、开拓了新合作客户近三十个(具体数据见相关部门统计)。

2、x~x月份销售回款超过了之前x~x月的同期回款业绩。(具体数据见相关部门统计)

3、市场遗留问题基本解决。市场肌体已逐渐恢复健康，有了进一步拓展和提升的基矗

(二)业绩分析：

1、促成业绩的正面因素：

①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但“有效就是硬道理”!我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据“轻重缓急”程序，采用“坚持公司利益原则，以有效依据处理”的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

2、存在的负面因素：

①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误!

②销售人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

④大多数代理商的“等”“靠”“要”观念存在，但公司的产品价格降到底价，已无更多利润支持市常

⑤公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销赠品不够新颖丰富，对产品的宣传、销售的拉动力不大。

⑥暂时缺乏品牌入市的拉动策略，不能促成品牌的热销。

⑦销售人员不能切实推行公司指导思路，至今未建立起典范式的品牌样板市常

⑧销售人员缺乏统一的营销培训，观念、思路、方法和工作执行力无统一和协调，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

>二、费用投入的回顾和分析：

(一)费用回顾：

1、营销政策调整后，市场费用得以控制，公司的盈利能力稳定，8~12月相比3~8月同期利润额增加。(具体数据见相关部门的统计)

2、人员费用的固定风险降低，基本扼制了人力资源的亏损，8~12月相比3~8月周期人力成本降低，剩余价值提升。(具体数据见相关部门的统计)

(二)费用分析：

1、正面因素：

①公司提出市场费用承包政策之后，最大限度防止了费用陷阱，费用超支现象得以控制。

②公司调整并制定了销售人员新的待遇方案，公司的固定风险降低了，人员的竞争意识和挑战性加强。

2、负面因素：

①营销部没有数据统计的支持，对费用的控制较为盲目。

②市场支持费用和人员费用报销等，营销部存在“知情难，无审批”的歧形现象，管理无法加强。

③个别人员管理观念陈旧、保守，不能主动遵从层级化管理，因此整个管理缺乏科学的流程。

④老板“一笔签”的现象依然存在。

**产品经理绩效工作总结9**

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。

**产品经理绩效工作总结10**

因为工作需要，20xx年x月底至-月初，我在-支行个人业务部担任部门经理。根据行党委的工作思路和-支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报

>一、推动存款、贷款的稳定增长

在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到x月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增..万元，完成分行下达计划的-%，各项贷款比年初净增-万元，使近年来-较好的“-x”和“-x”两个楼盘落户-农行。

结合-长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《-x分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》，-支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

>二、推动三农工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险

以“-x”、“-”和“-”作为支撑点继续推动三农工作。收集农商通资料-多户，x月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通60台，开通小额取现农商通-户，拓宽惠农卡的用卡环境。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回-万元，不良率控制在5%以下。

>三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品-万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到x月底，共营销理财产品-x万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意-支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使x月份-支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金-克。在x月x月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

>四、注重信用卡业务的发展

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的 现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味给客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续的发展。

在分行卡部和行领导的正确领导下，我带领个金部和网点客户经理，积极开拓信用卡消费分期还款以及信用卡分期付款购车业务。20xx年x月三农行中月新分期额-万元，月新增汽车台数-台，位居第二名;x月-支行月新增分期额-万元，月新增汽车台数-台，位居第二名;x月-支行月新增分期额-万元，月新增汽车台数-台，位居第二名，获分行对-农行奖励费用x万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长-万元，增长率-%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

>五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的.建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有的优质客户资源。这就要求：一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养;二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。是人是产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中，20xx年x月、x月，-农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第x名第 x名以及x万元的费用奖励。

>六、注重网点转型和优质文明服务

根据网点建设转型的要求，不定期的参与到各机构的晨会，宣讲金融产品和金融产品的营销，以及本人参加分行培训技能进行转培训工作。

利用总行的“神秘人暗访”提升网点文明优质服务，制定《-支行文明优质服务管理奖惩办法》，组织个金部人员不定期对各机构进行检查督导，号召大家不因暗访而优质服务，而应该“让文明优质服务成为一种习惯!”

回顾这一年的工作，匆匆忙忙，有一定的成绩，也有不尽人意的地方。感谢行领导的正确领导和关心支持，以及同事们的鼎力相助，我将在新的工作岗位上继续努力，无私奉献。

**产品经理绩效工作总结11**

>一、销售业绩回顾及分析：

(一)业绩回顾：

1、开拓了新合作客户近三十个(具体数据见相关部门统计)。

2、x~x月份销售回款超过了之前x~x月的同期回款业绩。(具体数据见相关部门统计)

3、市场遗留问题基本解决。市场肌体已逐渐恢复健康，有了进一步拓展和提升的基矗

(二)业绩分析：

1、促成业绩的正面因素：

①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但“有效就是硬道理”!我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据“轻重缓急”程序，采用“坚持公司利益原则，以有效依据处理”的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

2、存在的负面因素：

①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误!

②销售人员的心态以及公司存在薪资\*\*，均存在“急功近利”状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

④大多数\*\*商的“等”“靠”“要”观念存在，但公司的产品价格降到底价，已无更多利润\*\*市常

⑤公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销赠品不够新颖丰富，对产品的宣传、销售的拉动力不大。

⑥暂时缺乏品牌入市的拉动策略，不能促成品牌的热销。

⑦销售人员不能切实推行公司指导思路，至今未建立起典范式的品牌样板市常

⑧销售人员缺乏\*\*的营销培训，观念、思路、方法和工作执行力无\*\*和协调，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

>二、费用投入的回顾和分析：

(一)费用回顾：

1、营销\*\*调整后，市场费用得以\*\*，公司的盈利能力稳定，8~12月相比3~8月同期利润额增加。(具体数据见相关部门的统计)

2、人员费用的固定风险降低，基本扼制了人力资源的亏损，8~12月相比3~8月周期人力成本降低，剩余价值提升。(具体数据见相关部门的统计)

(二)费用分析：

1、正面因素：

①公司提出市场费用承包\*\*之后，最大限度防止了费用陷阱，费用超支现象得以\*\*。

②公司调整并制定了销售人员新的待遇方案，公司的固定风险降低了，人员的竞争意识和挑战性加强。

2、负面因素：

①营销部没有数据统计的\*\*，对费用的\*\*较为盲目。

②市场\*\*费用和人员费用报销等，营销部存在“知情难，无审批”的歧形现象，管理无法加强。

③个别人员管理观念陈旧、保守，不能主动遵从层级化管理，因此整个管理缺乏科学的流程。

④老板“一笔签”的现象依然存在。

**产品经理绩效工作总结12**

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。

>一、人员管理

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。

>二、成本管理

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。

**产品经理绩效工作总结13**

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。

**产品经理绩效工作总结14**

一、对产品的热情

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。

二、用户立场

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。

三、智力

人的智力水\*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。

四、职业操守

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。

**产品经理绩效工作总结15**

转眼间我到XX工作已经X年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，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。XXX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

我今年二月份从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，在领导和师傅们的帮忙下，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，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我坚决拥护中国\_的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国\_的先进性文件，认真践行党的群众路线。

>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，调查要属实，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。

**产品经理绩效工作总结16**

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公理财，成功主办了-支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度-亿元，带 动对公存款-x多万元，实现利息收入-多万元，实现中间业务收入-x万元。个人管户企业 -成功申报为总行级重点理财，并且正协助支行领导积极营销一批X-游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家X-业，利用交叉营销，实现]方案- 范文’库.整理.年末新增对私存款x-元。在对公理财经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前x位。

其次，通过向领导学习、向产品 经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司理财经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌 握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟理财交流，根据理财财务状况、担保状况和业务特点，为理财设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉 业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名产品经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名理财经理，其职责是服务好理财，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给理财带来什么，另一方面，要明白理财要什么，尤其是后一方面重 要，明白了理财的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解理财、满足理财。因此，在与理财交流的过程中，我 不断发掘理财的爱好，兴趣，特长，力争讲理财感兴趣的`话题，解决理财急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量理财，挖掘理财资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20- 年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信理财，用好资源，做好理财营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域 特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私理财经理一起，全方位服务理财。

20xx年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀理财经理。

**产品经理绩效工作总结17**

20xx年，对于身处改革xx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xxx万元，完成计划的xx%，办理承兑汇票贴现x笔，金额xx万元，完成中间业务收入x万元，完成个人揽储xx万元，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。

一>、客户在第一，存款是中心

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，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xxx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。

>二、“客户的需求就是我的工作”

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大程度的提高，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”。

>三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

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任信任，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xx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。

**产品经理绩效工作总结18**

回顾xx年里，我作为一名财务经理，在公司的财务部工作，管理财务部的工作，到年底了，也获得蛮多的收获，终于是不负自己这一年的财务工作，接下来是我的工作总结：

一、财务管理工作

20xx年5月调至沈阳市xxxx开发中心做财务工作，同年8月成立xxxxxx公司，担任财务部经理。当时xx公司的财务人员在xx街办公，而生产基地在外地，工作沟通相当不方便，为了保证公司的生产正常进行，公司\*\*决定将财务部搬到生产基地办公，于20xx年x月x日搬到生产基地办公。

本人业务能力的提高与沈阳xxxx公司的成长是同步的。公司成立伊始，财务人员少、资金严重不足，整个生产车间正在进行改良，产品在进行试生产阶段，项目不能适应规模生产，限制了企业的发展，当时整天都在想怎样才能将银行的贷款及早到位，帮助企业运作起来，在\*\*的多方努力下，终于在19xx年x月将第一笔贷款拨到公司的帐户上。当时\*\*的一句话我至今仍记忆如初\*\*说：赵会计，这可是一千万哪，我说，就是一个亿，支出也要按照财务的规定去支出。这说明我们借款的钱来之不易，在支出方面一定要花得得当，尽可能的减少支出，给\*\*做一个好参谋。

建厂初期，财务规模很小，虽然注册资金xxx万元，但货币资金到位的只有xxx万元。由于注册资本股东单位多次变更，直至到xx年12月份，通过会计师事务所的验资及评估，确认了股东单位的出资额及所占比例，这使财务工作的管理得到了进一步的规范，6年来公司从小规模企业发展到总资产达xxx万元中型企业。从筹集资金到项目开发;从固定资产改良到购买土地、新建厂房;从运营资本管理到产品生产、市场开发、产品销售、回收资金;从审计检查到财务决算;从对外报表到国家大企业工委的企业基础材料的编制，在本人的带领下，财务做了大量的工作，特别是，沈阳xxxx公司被沈阳市国家税务局评选为xx年度优秀a级纳税户的284家企业之一。

二、业务方面

本人自20xx年开始从事财务工作，担任过出纳员、记帐员、成本核算员，从事的会计行业有商业，建筑业，科研事业，工业企业的核算，担任财务部门主管会计12年，担任财务部门经理6年。本人完全利用业余时间参加学习会计知识和考试的，目的是不能影响单位的工作，也为了和本部门人员在业务方面共同提高，以的业务水\*指导本部门人员的工作，无论是审核原始凭证、制单、记帐、报表、预算、决算上都指导在先，特别是财务软件，erp系统更要实行规范化，是为了更好地做好公司的财务工作，为公司的经营决策提供及时，准确的经济信息。

自从担任财务部经理以来，服从\*\*的安排，听从\*\*的指挥，纵向责任明晰，横向积极努力协调，按照公司的规章\*\*办事。在资金的管理上：工程项目按计划、合同列支生产经营按生产计划列支;日常零星开资按\*\*在erp系统审批计划列支。总之，我从事20多年的财务工作，我认为沈阳xxxx公司在财务管理方面的\*\*很规范，主管\*\*指导很及时，这都是我学习的地方。

多年来，会计职业时刻提醒我，一定要恪守会计人员的职业道德，按照《会计法》和《税法》的有关规定，并结合本公司的实际情况，积极参加并做好会计人员的继续教育工作，共同提高财务人员的业务水\*，做好公司的财务管理工作，以的方案为\*\*的经营决策提供及时、准确的经济信息，当好\*\*的参谋。

三、协调、配合好各部门的工作，做好服务工作

财务对一个公司来讲，是一个核心部门，日常工作比较繁琐，涉及部门比较广，在收支款项、查询信息等方面必然要接触很多人，我作为部门经理：从我做起，严格要求财务人员按照公司的规章\*\*办事，微笑服务，对不符合手续的业务一定做好解释，这是我们一贯要求的工作作风和服务宗旨，在月末报表过程中，需要对各部门的上报信息进行核对，这就更要求我做好配合、协调工作，这也是我的重要工作内容之一。

四、对财务工作的设想

在近x年财务经理的实践工作中，我深深感受到企业\*\*规范化的重要性，除了发挥财务\*\*，服务职能外，工作的责任心，事业心业务能力也是非常重要的。按公司目前的发展步伐，停留在目前的水\*上是远远不够的，要有一个跨越式的飞跃，不能我一个人提高，要全体财务人员共同提高。

我想：通过mba的学习，要在管理、预算、项目投资方面进一步加强，要把学到的知识真正运用到公司今后的发展中，做好公司的各项财务工作。我相信：在不久的将来，财务部门将成为优秀人才向往的地方。

**产品经理绩效工作总结19**

对产品的热情，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。

用户立场，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。

智力，人的智力水\*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。

职业操守，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。

产品经理年终个人工作总结3篇（扩展5）

——银行经理年终个人工作总结10篇

**产品经理绩效工作总结20**

进入银行多年，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的重要发展基石，是我们营养的更本，所以我会及时的提拔。

不管如何我始终都会加持自己的工作原则，现在如此，以后也会这样做，为我们银行的发展贡献一份力量，让我们银行发展更好。

**产品经理绩效工作总结21**

出色的产品经理就在公司里，只不过在其他岗位上，有可能是软件工程师、用户体验设计师、系统工程师，等着伯乐去发掘，下面是为大家准备的产品经理年终工作总结。 个人素质和态度技术可以学习，素质却难以培养，有些素质是成功的产品经理必不可少的。

>对产品的热情

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。

>用户立场

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。

>智力

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。

>职业操守

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。

**产品经理绩效工作总结22**

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

(一)业绩回顾：

1、开拓了新合作客户近三十个(具体数据见相关部门统计)。

2、x~x月份销售回款超过了之前x~x月的同期回款业绩。(具体数据见相关部门统计)3、市场遗留问题基本解决。市场肌体已逐渐恢复健康，有了进一步拓展和提升的基矗

(二)业绩分析：

1、促成业绩的正面因素：

①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但有效就是硬道理!我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的经济激励手法，形成了重奖之下必有勇夫的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据轻重缓急程序，采用坚持公司利益原则，以有效依据处理的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

2、存在的负面因素：

①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误!

②销售人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在急功近利状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

④大多数代理商的等靠要观念存在，但公司的产品价格降到底价，已无更多利润支持市常

⑤公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销赠品不够新颖丰富，对产品的宣传、销售的拉动力不大。

⑥暂时缺乏品牌入市的拉动策略，不能促成品牌的热销。

⑦销售人员不能切实推行公司指导思路，至今未建立起典范式的品牌样板市常⑧销售人员缺乏统一的营销培训，观念、思路、方法和工作执行力无统一和协调，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

**产品经理绩效工作总结23**

>一、20xx年工作内容总结

1、完成了广东培训平台的设计，并进行了后续的验收、优化，以及项目实施的跟进

2、在广东平台基础上向省培平台的改版设计、优化，以及项目实施的跟进

3、进行适用于非学历培训的平台改版设计

4、东北师大免费师范生网上学习平台的问题跟进、处理、优化工作

5、商务平台需求修改的跟进

6、进行了明德特色平台需求的初步分析及报价

7、教育部杂志社平台改版需求（需求分析后已交予程老师等待确认）

8、老培训平台的新需求接收、整理、安排、跟进问题

9、处理业务部门发来的问题邮件1800余封

10、接收并安排用户提出的平台搭建申请242个

11、接听教务、教学、客服、办事处打来的各种电话，并予以解答、处理

>二、工作中存在的不足及自我反思

1、心理承受能力差，当多个项目的事情同时压过来时，容易手忙脚乱，在做一件时的时候想着另一件事，影响效率和质量。针对此类问题，第一时间不应该是忙乱，而是应该结合业务的紧急情况，确定事情的优先级，踏踏实实的干完一件事，再干另一件事。

2、技能水平有待提高，例如在看到别的同事设计的demo模型时，感觉自己设计的太简单，没有美化，也缺少灵动性。应该继续深化自己对demo模型绘画工具的使用水平。将demo做的更精细，更便于UI制作页面，更便于开发理解需求。

>三、对部门及中心的建议

1、规范各部门的工作流程，除了常规问题的处理流程外，最好能够有一套紧急问题处理流程。避免有紧急问题时，因为某一环节的人员不在单位而导致事情的搁置。

2、规范问题处理机制，确定什么类型的问题可以技术中心自行处理；什么类型的问题必须向领导汇报并得到确认后才能处理；什么类型的问题需要向业务部门及客户通报后得到确认才能处理。

3、针对发现问题、处理问题的追责制度，避免大家没有解决问题的紧迫性和积极性或者推卸责任，提高问题的解决效率和质量

4、技术中心发展迅速，但导致人与人之间不认识或不了解，甚至会发生一些误会，不利于之间的合作。建议开展一些户外拉练，加强同事之间的合作互助

5、能够有一个很好的技术中心文化、氛围，让大家在开心的氛围内工作，有共同的目标去奋斗

6、考评结果反馈表中，有一条是感觉部门中最差的是谁。这类问题如果漏出，容易造成同事之间的\'不和谐，建议取消这类问题。

7、进行一些员工培训，使员工有更多的成长进步

>四、20xx年工作计划

1、进行适用于非学历培训的平台改版设计，并维护、优化原有功能

2、河北全员平台的需求设计

3、参与社区平台的需求设计

4、东北师大免费师范生网上学习平台的问题跟进、处理、优化工作

5、处理业务部门发来的问题邮件

6、接收并安排用户提出的平台搭建申请

7、接听教务、教学、客服、办事处打来的各种电话，并予以解答、处理

8、处理领导安排的其他工作

>五、个人职业发展规划

1、提高自己的技能水平，学习了解更多行业里的常用软件

2、多阅读一些其他产品经理的经验总结，丰富自己的分析方式及工作方式、管理方式。

3、加强自己对项目进度的把控，成为一个优秀的产品经理或项目经理。

**产品经理绩效工作总结24**

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

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！