

---

# 产品专案管理流程控制

## 一、课程收益

规范产品专案管理流程控制，提升公司产品在市场的竞争力,提升企业经营管理水平

## 二、参训对象

企业总经理、主管营销、采购、技术或品质或生产副总;营销、采购、设计、工艺、品质、制造、设备等相关部门负责人、产品经理、工程师、主管、车间主任

## 三、所需时间

1天/6小时

## 四、培训方式

讲授+互动+案例分析

## 五、培训内容

### 第一章、产品专案管理概述

- 1、什么是产品专案管理？
- 2、产品专案管理对企业经营管理的重大作用？
- 3、产品专案管理工作的主要内容
  - 3.1、公司现有产品线、组合分析
  - 3.2、产品定位分析
  - 3.3、专案管理产品提出、评审与确认
  - 3.4、产品经理选拔与任命、产品经理职责、权限及与各部门之间关系之明确
  - 3.5、产品市场营销分析
    - 3.5.1、产品销售市场范围
    - 3.5.2、产品在同行业中同类产品的占有率、份额
    - 3.5.3、产品销售数量、销售额、销售利润

---

3.5.4、客户对产品质量、服务、价格的总体评价

3.5.5、客户对产品的投诉、抱怨、退货

3.5.6、客户对产品的改进建议

3.5.7、产品生命周期分析

3.5.8、产品未来发展趋势

3.5.9、客户对产品关注点的主要变化

3.5.10、产品与同行业同类型产品比较上的主要优势、劣势

3.6、产品内部分析

3.6.1、产品外观、尺寸、性能、功能、可靠性、安全性、使用及维护的方便性、产品经济性、产品环保性的全面测试与评审

3.6.2、产品在内部产品设计、工艺设计存在的主要问题及下一步的改善措施评估

3.6.3、产品在内部制造、包装、标识方面的存在的主要问题及下一步的改善措施评估

3.6.4、主要客户对产品投诉、改进建议的解决与落实情况分析

3.6.5、产品所有技术文件资料在齐全、统一、准确、完整等方面存在的主要问题及及下一步的改善措施评估

3.6.6、内部影响产品销售及利润的前 5 大问题及及下一步的改善措施评估

3.6.7、产品改进及升级换代的评审

3.6.8、产品设计开发及制造流程评审

## **第二章、产品专案管理流程控制要点**

1、专案管理产品提出与确认的控制要点

2、产品经理选拔与任命及奖惩的控制要点

3、产品市场营销分析的控制要点

4、产品内部分析的控制要点

5、产品专案管理流程制订、审核与批准的控制要点

---

6、产品专案管理其他部门如何参与的控制要点

7、产品专案管理定期会议制度的控制要点

8、产品内外部分析主要问题解决跟踪及效果评估的控制要点