

《成功的产品经理》

著名项目管理、IPD 咨询专家 黄飞宏主讲

课程背景：

现在企业面临的问题：

1. 企业将缺乏明确的方向和目标，也难以找到实现目标的方法和公司可能成功的原因。
2. 企业将盲目进入过多的产品领域，导致产品线过多、资源分散，因此丧失在一些重要领域获得成功的机会。
3. 企业将眼光过分集中于个体产品，而对产品平台的重视不够，不能共享技术和组件，导致产品开发效率低下。
4. 低效的资源调度系统常常导致资源调拨过度，从而延迟了开发项目。
5. 作“救火”决策时未考虑到项目的优先顺序。
6. 职能部门预算与项目资源分配不一致。
7. 项目技能要求与部门资源不一致。
8. 产品开发决策没有考虑到公司的增长、产品组合、或长/短期侧重点等目标。

我们通过成功的产品战略规划案例分析，帮助企业分析核心技术要素及其发展趋势和产品平台架构，建立产品平台战略。帮助企业分析并明确优势业务领域，明确产品线战略。向企业传授产品战略规划方法和工具，提升企业研发管理人员的产品战略规划能力。

课程对象：

公司总裁、总经理、副总裁、战略规划部门主管等；

课程大纲：

第一章 公司定位与产品战略

- 1、 中国企业产品战略规划面临的问题
- 2、 与世界级企业产品管理的差距
- 3、 企业发展阶段简要描述
- 4、 企业管理各阶段的主要评价要素
- 5、 产品开发与技术开发的区别
- 6、 竞争环境下企业的产品开发策略
- 7、 产品开发模式为什么要发生改变？
- 8、 公司定位与 721 原则
- 9、 产品管理模式三种区别

案例：国际成功的产品战略规划是怎么做的？

研讨：您所在的公司产品开发模式是怎样的？

第二章 产品经理的定位与职责

- 1、 华为产品经理案例分析
- 2、 产品经理的业务模型
- 3、 产品经理的素质模型
- 4、 产品经理的定位与角色
- 5、 产品经理的职责

- 6、 产品经理的主要活动
 - 产品布局与策略制定
 - 需求分析与路标规划
 - 产品研发与项目管理
 - 产品发布及推广宣传
 - 产品定价及商务策略
 - 销售支持及客户巡检

案例分析与研讨：华为产品经理的定位与职责

第参章 产品战略规划

- 1、 如何了解客户需求
- 2、 如何对客户需求进行分析
- 3、 如何进行产品客户群细分
- 4、 如何进行行业竞争分析
- 5、 如何进行产品研发
- 6、 如何进行产品组合
- 7、 产品如何货架化
- 8、 如何制定产品路标规划

案例分析与研讨：华为产品战略规划制定步骤

第四章 市场与客户分析

- 1、 产品的成功要素是市场的成功
- 2、 对市场进行判断？
- 3、 竞争对手分析
- 4、 用 SPAN 模型确定要进入的客户群或要守住升级的客户群

第五章 市场需求分析

- 1、 要进入的客户群特征分析
- 2、 用\$APPEALS 分析客户需求并将明确成功能
- 3、 用 FFBD 将用户的需求功能转换成技术规格
- 4、 根据竞争对手的竞争分析确定规格的优劣
- 5、 用 BAS 确定各特性的开发顺序

案例分析与研讨：分析客户需求并制定产品开发的 BAS

第六章 产品开发管理

- 1、 行业端到端的产品管理模式
- 2、 跨部门团队组建
- 3、 结构化开发流程
- 4、 产品平台和技术平台建立
- 5、 项目管理与项目监控
- 6、 产品开发绩效考核

案例分析与研讨：华为集成产品开发管理案例分析

第七章 产品上市管理

- 1、 产品经理如何把握上市管理？
- 2、 新产品上市策略
- 3、 新产品上市流程
- 4、 了解产品，产品卖点分析
- 5、 产品上市主要工作有哪些？
- 6、 产品上市流程
 - 1) 机会识别与市场定义
 - 2) 上市准备
 - 确定目标市场
 - 确定产品概念
 - 产品组合的开发
 - 制定上市计划与预算
 - 营销组合的开发
 - 3) 上市执行
- 7、 推广策略的注意点
- 8、 推广工具的使用

案例分析与探讨：产品上市管理

第八章 产品经理培养

- 1、 产品经理的常见培养方法
 - 师傅带徒弟
 - 轮岗
 - 培训学习
 - 自身野蛮生长
- 2、 产品经理的培养方法——资源池
- 3、 资源池的概念
- 4、 建立资源池的目的和原则
- 5、 资源池的运作流程
 - 产品经理的选择
 - 产品经理的面试
 - 产品经理的培养
 - 产品经理的资格认证
 - 资源池的运作
- 6、 探讨产品经理的培养方法

第九章 总结与交流