

《产品经理技能及实战演练》

讲授专家：李勇

培训对象：产品中心（总监、经理、主管）、运营中心管理人员、技术中心管理人员

课程时间：3天(36小时)

课程背景：

随着互联网不断发展，互联网产品体验设计和优化显得更加重要，这是一项灵活度很高的工作，而且在不同公司，针对不同产品，要做的事也有很大区别。如何掌握产品设计与优化最核心的技能，如何更好的满足不同客户需求，设计出更好的互联网产品。在众多企业的产品中心仍处于摸索时期。

- 读懂产品经理
- 产品经理的来龙去脉
- 产品经理的用户战略该如何分解和实施？
- 一个优秀的产品设计该具备怎样的知识结构？
- 如何做好产品的用户体验？用户体验的要素都包含什么？
- 如何做好产品的交互设计？
- 产品做好后如何管理产品周期并做好产品运营？

以上这些，成为决定一个优秀的产品经理和产品团队成长中应该关注的重点。

本课程亮点：

- 互联网的产品管理是具有创新性，技术性，逻辑性，系统性的一门工作，很多人认为学会了某一个或几个工具就学会了产品设计，而忽略了产品设计的系统全面性，本课程从产品管理人员的素质，技能，知识储备，团队架构，工作流程，使用工具等多个唯独全面而详细的讲解了产品管理的方方面面，并有效结合案例进行了分析，课程落地性强，学员可以学以致用。

课程收益：

培训完结后，学员能够：

- ◇ 了解产品经理产生的背景
- ◇ 了解产品经理定位、职责、素质、能力要求
- ◇ 理解产品经理的用户痛点寻找，产品体验设计，交互设计等具体工作的办法
- ◇ 掌握产品经理如何有效的监管产品开发过程而不需要过度陷入的方法
- ◇ 掌握产品生命周期管理的基本方法和决策机制
- ◇ 掌握产品的各种运营方法

课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	产品的管理的由来	<ul style="list-style-type: none">❖ 产品经理是 CEO 的接班人❖ 什么是互联网产品❖ 产品经理诞生的背景与原因❖ 做产品经理对自己的职业生涯有什么帮助	本单元让学员快速的了解产品经理诞生的背景
单元二	产品用户战略	<ul style="list-style-type: none">❖ 你准备提供的产品和服务，解决了什么需求？ 1) 目标用户是谁	

		<ul style="list-style-type: none"> 2) 如何做用户画像 3) 刚需还是改善需求 4) 高频 OR 低频 5) 寻找法则是怎样的 6) 产品属性该如何了解 <ul style="list-style-type: none"> ❖ 提供产品的市场是否足够大，如何判定？ ❖ 你所提供的产品和服务动了谁的奶酪？ ❖ 产品模式是否更容易被抄袭 ❖ 盈利模式 ❖ 产品价值观 <p>案例：360，苹果，易车配，鲸工，微信，阿里，小黄车等（案例涉及从 B2B2C，B2B,B2C,OTO 等常见的互联网模式）</p>	学习一个合格的互联网经理该如何寻找产品痛点，用户战略的做法该如何部署。
单元三	产品规划及设计	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 互联网产品定位核心功能 ❖ UED 设计师应该具备的三种心态及知识图谱 ❖ 理解什么是设计体验及产品交互 ❖ 产品管理体验管理与创新 ❖ 如何做好基于人性的设计 ❖ 什么是服务设计，如何做好服务链条设计 <p>案例：阿里内部产品设计，滴滴打车全体验设计。</p>	了解并学习一个优秀的 UED 设计师该如何做好体验及设计
单元四	产品经理的 implements 创新	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 产品团队的组织结构管理 ❖ 以用户场景理念来做好产品的项目管理 ❖ 产品的生命周期管理及良性迭代 ❖ 敏捷开发该如何在互联网产品中实施 <p>案例：网易游戏的团队的敏捷开发及项目管理是如何实施的。</p>	了解并掌握三产品经理做产品时该如何做好项目管理
单元五	产品的用户运营	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 用户运营包含的内容：拉新，留存，促活 ❖ 用户运营策略该如何实施 ❖ 种子用户的挖掘与培养 ❖ 如何对用户运营做效果评估 ❖ 用户运营的七个建议 <p>案例：易车配是如何做好用户运营的</p>	了解什么是用户运营，并掌握用户运营的策略方法
单元六	产品的数据运营与渠道运营	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 运营不是放素材的搬运工 ❖ 运营管理中必须关注的指标 ❖ 运营渠道效果提升的办法 <p>案例：渠道运营的秘密</p>	学习和了解数据对运营的指导，并掌握渠道运营的方法
单元七	产品的活动运营和内容运营	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 什么是活动运营和内容运营？ ❖ 活动运营策划的要点是什么？ ❖ 运营的借势能力 ❖ 运营的热点、时事的敏感度 ❖ 内容运营中 10 个营销常见文案中的常识陷阱。 <p>案例详解：如何做好一个引爆互动。</p>	怎 品活 习容



讲授老师介绍：
李勇

-
- 山东大学研究生 计算机专业
 - **10 多年互联网电商平台运营实战经验**
 - **10 多年企业管理与培训经验**
 - 上海鲸工网 COO
 - 易车配网络产品 VP
 - 互联网产品及运营专家
 - 互联网营销与策划专家
 - 国际职业培训师行业协会认证高级讲师

曾供职于：华为高级督导，百度产品经理，易车配（车后）VP，鲸工网 COO

培训过的企业：

- 浙江移动、北京移动、上海移动、广东移动、湖南移动、山西移动、上海电信、贵州电信、武汉电信、辽宁电信、北京电信、上海联通、深圳联通、湖南联通、福建联通、海南联通、黑龙江移动、四川邮政局、广东邮政局、广西邮政局、云南邮政局、吉林邮政局、陕西邮政局、新疆邮政局
- 四川农信社、广东农信社、重庆农信社、山东农信社、湖南农信社、湖北农行、湖南农行、内蒙农行、上海建行、上海招商银行、广西中兴银行
- 中国人寿、人保产险、泰康人寿、中国银行、兴业银行、青岛银行
- 阿里巴巴、京东、百度
- 海尔集团、海信集团、红星美凯龙、青啤集团、浪潮集团