

课程名称： 有效的产品管理

课程编号： NPD102 语言： 中文

课程简介

- ◆ 课程内容采用国际上先进的产品管理方法论，结合具体企业自主创新产品管理的最佳实践，总结提炼出适合企业的产品管理体系。
- ◆ 课程采用互动式教学，内容包括大量案例，通过对实际产品管理的角色演练、案例研讨等方式加深学员对所学内容的理解和实际转化能力。

周期

培训方式

 i-learning 0

 c-learning 12 讲授、讨论、分享

 v-learning 0

总周期(小时) 12 序列号：

培训人数限制： 25

培训对象：

企业 CEO/总经理、研发总经理/副总、公司总工/技术总监、公司人力资源总监、产品线总监、产品经理/项目经理、PMO（项目管理办公室）成员、市场总监、技术支持总监等。

培训目标：

- ◆ 通过课程的学习可以系统提升产品经理的管理能力，并：
- ◆ 分析业界公司在产品经理培养和管理中的误区，并分享成功经验
- ◆ 掌握产品管理的基本概念、管理框架
- ◆ 理解市场管理、产品路标规划、需求管理的流程及支撑体系
- ◆ 了解新产品开发过程管理的关键点
- ◆ 掌握新产品上市管理、产品生命周期管理的技巧和方法

课程内容:

1. 产品品管理的框架体系

- ◆ 案例讨论：产品管理在企业中的作用
- ◆ 进行有效产品管理的环境要求
- ◆ 产品管理的组织形式概述
 - 职能型
 - 项目型
 - 矩阵型
- ◆ IBM 案例讨论：在组织的不断优化过程中产生的问题
- ◆ 产品管理的流程框架
 - 需求管理
 - 市场管理
 - 产品开发管理
 - 产品上市管理
 - 某案例分析
- ◆ 全流程产品管理的主要活动及作用
- ◆ 基本概念的统一
- ◆ 新产品种类
- ◆ 产品生命周期及判别
- ◆ 产品需求 VS 用户需求 VS 市场需求
- ◆ 产品经理定义及分类
- ◆ 产品经理 VS 部

- ◆ BM 案例分享：业界产品管理最佳实践

2. 产品经理角色与定位

- ◆ 业界在推行产品经理体制时常见问题
- ◆ 从产品战略、计划管理的角度给产品经理定位
- ◆ 从实现产品全流程管理的角度给产品经理定位
- ◆ 某案例讨论：定位的方法与工具
- ◆ IBM 案例讨论：如何对产品经理、项目经理、部门经理三个角色进行协调统一
- ◆ “产品经理”体制成功的若干关键要素

3. 产品经理的培养

- ◆ 华为案例分析：产品经理关键职位发展的不同阶段
- ◆ 产品经理的整体素质模型

门经理 VS 项目经理

- ◆ 成功的产品经理主要特征
- ◆ 某案例讨论：产品盈利模式的金钱法则
- ◆ 思维角度
- ◆ 时间管理
- ◆ 风格适应
- ◆ 市场感知
- ◆ 公司培养
- ◆ 营造环境
- ◆ 产品经理的选拔
- ◆ 产品经理的具体培养方法
- ◆ 产品经理的 KPI 考核
- ◆ 自我修炼

4. 产品管理的核心：从市场需求出发

- ◆ 业界在需求管理活动中的常见问题
- ◆ 需求管理框架
- ◆ IBM 需求管理的难点与解决
- ◆ 难点一：隐性流程
- ◆ 解决方案及案例分析：需求采集平台（需求采集的方法渠道、模板）
- ◆ 难点二：迭代流程
- ◆ 解决方案及案例分析：需求知识平台（需求评审的方法工具）
- ◆ 如何分析用户需求后面的需要和欲望
- ◆ 如何得到产品功能

权重

- ◆ 如何识别产品的卖点
 - ◆ 难点三：多进程并发流程
 - ◆ 解决方案及案例分析：需求应用平台（需求跟踪的方法、工具）
 - ◆ 难点四：辅助、监督流程
 - ◆ 解决方案及案例分析：需求状态管理（形成需求管理闭环的方法、工具）
 - ◆ 产品经理如何参与该阶段工作
 - ◆ 需求管理的交付
 - ◆ 市场评估报告
 - ◆ 创意、产品候选概念
 - ◆ 6 类需求分析报告
 - ◆ 案例讨论：IBM 市场之路
- ### 5. 产品战略与路标规划方法与实践（选择正确的方向）
- ◆ 业界在产品战略管理活动中的常见问题
 - ◆ 市场管理框架
 - ◆ 市场管理阶段流程
 - ◆ 案例分析：各个阶段工作的分析

- 方法工具与交付
- ◆ 市场扫描阶段
- ◆ 市场细分阶段
- ◆ 组合分析阶段
- ◆ 制定业务计划阶段
- ◆ 融合业务计划阶段
- ◆ 管理计划阶段
- ◆ 产品经理如何参与该阶段工作
- ◆ 市场管理的交付
- ◆ 产品路标规划
- ◆ 业务计划
- ◆ 案例分析：B 公司的 SWOT 分析
- ◆ 演练：产品的差异化定位
- 6. 高效的产品研发管理流程（正确的做事情）
- ◆ 业界在产品研发管理活动中的常见问题
- ◆ IBM 案例讲解：产品研发管理的几种常见形式及适用：
 - ◆ 集成开发
 - ◆ 协同开发
 - ◆ 极限编程
- ◆ 产品经理如何参与该阶段工作
- ◆ 业务决策评审点
- ◆ 三级计划制定
- ◆ 产品开发的结构化流程（产品经理 VS 开发经理）
- ◆ 产品平台管理
- ◆ 产品的财经与成本管理
- ◆ 产品研发管理活动的交付
- ◆ 技术文档的内容
- ◆ 市场文档的内容
- 7. 产品上市管理
- ◆ 业界在新产品上市活动中的常见问题
- ◆ 新产品上市的主要流程
- ◆ 根据当前的市场需求进行产品战略审视
- ◆ 某案例讲解：根据产品测试活动的业务计划整合
 - ◆ 产品包
 - ◆ 销售渠道
 - ◆ 订单履行
 - ◆ 定价/条款
 - ◆ 技术支持
 - ◆ 综合营销宣传
 - ◆ 支持准备工作
 - ◆ 文档和资料
 - ◆ 培训工作的展开
 - ◆ 销售指标的拟定
 - ◆ 产品上市后的跟踪工作
 - ◆ 绩效评估
- ◆ 某案例讨论：如何拟定市场追踪计划
- ◆ 产品经理如何参与该阶段工作
- ◆ 产品生命周期管理
- 8. 如何根据实际情况灵活管理产品
- ◆ 灵活管理产品的 4 个视角
- ◆ 根据产品特性的流程实践
- ◆ 需求的生命周期阶段
- ◆ 产品的生命周期阶段
- ◆ 新产品的种类
- ◆ 根据环境阶段的流程实践
- ◆ 按照市场环境
- ◆ 按照公司环境
- ◆ 案例分析：某公司产品管理的成功
- 9. 沟通协调
- ◆ 管理流程及交付的审视
- ◆ 如何得到上级的有力支持
- ◆ 应该拟定的报告
- ◆ 与上级领导沟通的技巧
- ◆ 协调不同的部门
- ◆ 某案例分析：无法执行的措施
- ◆ 寻找问题的核心
- ◆ 从价值链正确看待部门墙
- ◆ 产生问题的几个关键因素
- ◆ 如何推倒部门墙
- ◆ 如何用非行政手段加强执行力
- ◆ 以 KPI 考核来促进价值传递
- ◆ 进行有效沟通的技巧