

# 最新产品经理晋升述职报告(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 产品经理晋升述职报告篇一

尊敬的公司领导：

您好！

我是20xx年8月到xxxx项目部担任项目主管生产经理。主要分管项目部的安全管理、生产组织、施工协调、后勤保障工作。一年来，在上级领导的支持和众多同事的帮助下，本人认真地履行项目管理各项职责，管理工作不断进步，较好地完成了各阶段项目施工生产任务。竭诚为业主和公司交上一份满意的答卷，我现在将20xx年度的工作情况做以述职，请各位领导进行审议。

坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；安全是每个工程施工现场管理的重中之重，我项目部每周一早上召集全体员工召开安全例会，强调安全注意事项，总结上周安全情况和制定下一步安全防护措施。有效的提高了员工的安全意识和整体素质。项目部定于每周五进行施工现场安全大检查，及时发现问题及时整改，减少隐患，防治安全事故的发生。同时根据工程各阶段、各时期的不同特点，及时提醒所有人员到施工现场要做到“三不伤害”，要注意防滑、防坠落、防落物伤人、防触电等。在全体人员

的齐抓共管下，有效的减少和杜绝了隐患。

对于全厂各工序施工管理工作，主要做到以下几点：

1、按照有关的质量管理标准和规范对全厂所有工序施工进行了全面跟踪，使各工序施工质量符合规范标准，达到监理和业主要求，从而使工程质量处于受控状态。

2、细节决定成败，严格要求各工段做好防腐刷漆、工完场清、防火防盗防潮等工作。一些细节上注意到位后，使整个工程外观质量有很大的提高。

3、施工标准的统一性和完整性非常重要，多次组织各工段班组长、工程技术部工程师进行技术交底，保证施工质量。真正做到在过程控制中严把质量关，发现问题及时整改落实，不留死角。事前交底预防，过程严格监控，结果确保落实。

针对海螺集团的工程项目，我们必须要做好自购材料的认价工作和价拨材料的管理工作。在两个项目工作期间，先后四次对项目部技术人员进行培训有关价拨材料的管理和注意事项，让每个参建的工程技术人员都是理解和认识到价拨材料的真正含义，材料管理的重要性，降本增效的实质意义。从而达到提高生产效率，降低生产成本加强成本控制的目标。

如：开具价拨单要严格谨慎，我方填写的内容必须详细清楚。如：“铠装高压电力电缆”，不能只写“电缆”。在规格一栏填写时也要注意完整性，如“c-5\*1.5/ckvv-5\*1.5”这三种规格的电缆不能只填写“5\*1.5”的“c3\*185”与“c\*185”代表的不同电压等级的电缆，而且价格（416元和374元）和数量上都容易出错。有可能在业主供应处和财务处就会误将价格和扣款按价格的计算，而在现场实际工程量和图纸量上，你计算不出相应价格的材料工程量，这样会在工程结算时造成价拨材料的严重亏损。在施工材料的计划、采购、使用方面也计算得非得准确，努力做到精益求精。一些难以确定的

数据，我们用皮尺现场测量，做到心中有数。大大提高了材料的利用率，降低施工成本。在保证安全和质量的情况下，确保工程进度。

1、我公司负责的安徽芜湖海螺三期c/d项目a线机电设备安装，根据合同此机电设备安装工程估算造价暂定为c万元人民币（其中烧成窑尾子项暂估价□x万元人民币，电气自动化安装估价x万元），实际提交业主预算价格约x万元，现工程款收款金额为x万元。

2、我公司负责承建的xxxxx/d项目合同预估总价x万，目前实际收款约x万元。

本人虽然目前不是党员，但在思想上一直与党组织保持一致，深受党员同事的感染和熏陶，这次会议的全过程，我们项目部专门组织学习观看。从中我体会到我党一贯倡导和坚持的"解放思想，实事求是"、"求真务实，真抓实干"的作风和传统，展示和彰显了我党"务实"、"高效"的自信心。

旗帜就是方向，旗帜凝聚力量，我想通过自己的不懈努力，在党的正确领导下，做好本职工作，从身边的小事做起。针对我公司的工作特点，结合自身实际工作任务，公平公正地处理好工程施工各项事务，对于不按规范要求施工和浪费材料的事实严格管理，与损害公司及国家利益和名誉的作风坚决斗争，与徇私舞弊、玩忽职守的事实决不苟同，决不姑息养\*。遇到问题时，就事论事，不推诿扯皮。做到严格管理，自己控制、自我约束、自我监督。

随着水泥建材行业的萎缩，工程建设各方面要求越来越高，我们应该时刻保持紧迫感，不断学习新技术新方法。应注重培养后备人才，并留住人才，为公司下一步国内、国际市场储备力量。我认为下年度工作重点首先是要做好在建项目的安全和质量，以诚信取胜，以质量制胜。打造精品工程，建

一个项目树一块牌子，重塑“铁军”精神。同时加强市场开拓经营，争取更多的市场份额，发扬厚德积业，秉承前学、厚于德、诚于信，敏于行的企业理念和文化。

1、有时工作碍于人情面目，放不开手脚。在今后工作中做到就事论事，大胆管理，公事公办。

2、学习热情有所懈怠。在以后的学习中，严格要求自己，激发学习热情，不再以工作忙作为借口而消极懈怠。

## 产品经理晋升述职报告篇二

\_\_年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自己的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。现将全年的工作情况向全行职工作以汇报：

### 一、重视业务核算质量，贯彻市行各项制度

今年是我们商业银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

### 二、加强日常工作管理，做好安全防范工作

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员

工病、事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；对于市行要求上报的反洗钱可疑业务及时上报；随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

### 三、培训员工操作能力，顺利通过柜员考试

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

### 四、全员拼“新百日会战”，向最后一季要成果

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积

极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有就会向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“得利宝”业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把行里的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

## 五、积累经验及时总结，稳扎稳打注重实效

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

## 六、在工作之中也存在很多不足，主要表现在

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。
- 2、核算质量还存在很大差距，主要是因为工作不够认真细致。

以上是我部\_\_年全年的工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

## 产品经理晋升述职报告篇三

20\_\_年，财务总监办在公司经营班子的领导下，加强预算管理，以增收节支为中心，降低公司运行成本和产品生产成本，提高产品质量，增加企业效益为目标，深入生产经营一线，认真发挥公司职能部门监督管理作用，配合各生产单位做了一些基础管理工作。现将一年的工作情况汇报如下：

### 一、认真做好部门日常基础管理工作。

1、切实加强了本部门职工的思想政治学习，及时准确地传达了公司决定、决策、规定等，并认真学习落实。使大家能自觉遵守公司的规章制度，处处以公司大局为重，维护了公司的利益和形象。

2、按照公司财务收支计划，做好财务收支登记工作，认真编制公司财务收支情况表。

3、加强公司预算管理工作。定期不定期地对公司财务预算(计划)执行情况，进行检查、考核，并对执行中存在的问题及时提出整改意见，按年度编制公司财务预算执行情况报告。

4、严格按照公司印鉴管理使用规定，管好、用好了财务印鉴，确保公司资金的统一调度安排使用，有效地保证了资金的安全运营，提高了资金使用效率。

5、配合财务部门一道做公司财务核算管理和税收管理工作。

6、加强自身业务知识学习，进一步提高了业务水平及工作效率和办事能力。先后参加了会计人员继续教育培训、企业所得税培训等。

### 二、深入生产经营工作实际，配合生产单位做了一些工作。

1、按公司安排，定期不定期地到公司各单位了解生产经营及财务运营情况。在工作中以资金管理和物流管理为基础，以成本控制为核心，参与生产经营过程，并将有关情况及时与生产单位勾通。

2、积极配合协助生产单位财务部门，进一步建立和完善内控制度，特别是生产成本、费用的控制和考核，理顺基础财务管理、会计核算工作。

3、与公司其他管理部门一道，就炭素厂09年的生产经营及财务运营现状做了认真的了解分析，为炭素厂降低经营风险，提高经济效益做了一些工作。

4、与公司其他管理部门一道，完成了硅钙厂资产租赁工作，完善了相关租赁手续，并全额回收了09年租赁费用和材料销售款项。

三、完成领导交办的其它任务。

20\_\_年，财务总监办尽职尽责做好了本职工作，基本完成了领导交办的各项工作，工作成效是显著的。但由于自身业务能力不够强，对公司生产经营具体情况了解不够深入细致，工作还有很多地方需要提高和完善。20\_\_年打算从以下几个方面进一步做好工作：

1、为了提高部门履行职责的能力，我们将更加努力加强政治思想和业务知识学习，不断提高自身的思想素质和业务素质，增强自我管理、自我约束能力，提高履行职责的能力。

2、在工作继续深入地做好财务预算管理工作，以成本管理为核心，抓基础管理工作为重点，促进公司增收节支工作取得更大成效，使公司盈利能力和竞争能力进一步提高。

## 产品经理晋升述职报告篇四

在这一年以来，在上级领导的支持和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出施工生产管理，以提高队伍素质为重点，以强化管理为手段，抓好项目管理工作，支持党组织抓好思想政治工作和党建工作，加强自身的道德品质修养，使我项目部员工的思想政治素质不断提高，管理工作不断进步，较好地完成了各阶段施工生产任务。

### 1、资金紧张

### 2、气候恶劣

#### 1、进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制

通过两年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部除设立一名专职安全员外，各工区也层层设立专职安全员共计24名。将安全工作提高到了前所未有的高度。质量方面，绝不放松，强化施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

#### 2、完善激励机制，调动员工生产积极性

通过完善内部承包机制、制定循环奖励措施及月目标任务考核奖等手段，极大的提高了员工的劳动积极性，部分的缓解了因资金紧张带来的消极影响。

#### 3、提高生产效率，降低生产成本

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。

#### 4、加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性

项目部每月8日定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。

#### 5、文明工地建设

#### 6、认真搞环水保工作

积极与总指和地方环、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善环、水保方案、措施。

#### 7、关心员工生活，处处都想着员工的疾苦

进入冬季，天气寒冷，千方百计筹措资金，尽快发放工资、奖金。

项目部定期组织进行安全、质量、环水保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作能力。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三是严格约束自己，力求做到公平公正。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，不搞高消费娱乐活动。办公条件因陋就简，控制奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”、“实物工作量考核”原则。

自己虽然做了一些工作，但与上级领导的的要求和岗位职责相比，还有不小的差距。主要方面是生产成本控制不力，居高不下。

分析其原因

(1)进度压力大，造成人工、材料、机械设备投入过大。

(2)业主实行动态设计管理，项目内部承包机制需不断完善。

(3)资金紧张、环境恶劣、交通不便，造成材料成本加大。

以上说明我的工作力度还不够，这些需要在今后工作中改正。

## 产品经理晋升述职报告篇五

各位领导，各位同事：

大家好！

本人于xxxx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移动公司领导及同事的关心、支持下，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组织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；在平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，心得体会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。

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度考核指标、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，根据年度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，将年度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度考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年度考核指标。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。

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。

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导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。

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，个人简历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。

我们营销部的工作带来的帮助。加油吧！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日