# 关于产品经理辞职报告简短(三篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-02-12

*关于产品经理辞职报告简短一 在担任公司产品经理的过去一年中，我带领本部门人员在公司领导下开展工作： 一、进行系统详细的业务分析 1、充分的调研产品的5w2h，尤其是要找到产品形态，产品内涵以及外延，产品的理论基础; 2、确立产品所处...*

**关于产品经理辞职报告简短一**

在担任公司产品经理的过去一年中，我带领本部门人员在公司领导下开展工作：

一、进行系统详细的业务分析

1、充分的调研产品的5w2h，尤其是要找到产品形态，产品内涵以及外延，产品的理论基础;

2、确立产品所处的行业环境以及在竞争中处的战略位置;制定产品延伸策略，包括后续产品和服务的延伸范围和设想;

4、找出系统风险和防范措施，如何利用系统方法化解市场风险，如何利用社会化的方法完成看似不可能的任务;

二、业务分析完成以后，进行详细的项目分析和实施

1、协助项目经理完成产品立项，包括任务分解、资源矩阵、人员招募和培训;

2、商议确定产品的具体需求，落实到每一个可获得的用例;

3.、召集设计师和工程师、尤其是架构师充分参与产品开发设。

三、在面对技术与测试发出的疑问、意见时，产品经理的做法应是

1、对持有疑问的设计内容找到对方的逻辑观点;

2、以对方的逻辑进行设计可以改变什么?节约开发实现成本还是提高用户体验?

3、回想自己最初这样设计的初心，进行对比，是否需要改变什么?

以上是一个合格的产品经理需要能做到的事情，其实这对产品经理的个人素质要求很高，首先要经得起pk，其次是拉的下脸承认自己的设计确实有欠缺，最后是还要扛得住在开发过程中更改需求所带来的指责。

**关于产品经理辞职报告简短二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着诚实信用、互惠互利的原则，经双方友好协商，并根据中华人民共和国法律、法规，在平等互利的基础上签署本经销协议。

第一条产品、要求及期限：

1.乙方为甲方产品《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》的代理商。

2.乙方代理甲方提供的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》，并从事产品的售后服务和宣传促销等合法商业活动。

3.乙方为甲方代理产品的期限为：自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第二条合作方式：

1.乙方为甲方的代理商，甲方提供代理商软件自助工具给予乙方，乙方可以利用这个自助工具，改写由甲方开发的系列软件，包括软件名称、公司名称、客户联系方式等，但乙方不能对甲方的软件进行反编译或进行软件破解，任何违反国家知识产权法的行为甲方将追究法律责任。若乙方改写的软件名称、公司名称和联系方式与其他公司发生版权纠纷，与甲方无关。

2.乙方主页中必须有乙方所制作的甲方软件的专门栏目。如没有该专门栏目，乙方的代理资格自动取消。

3.在乙方提供预付款的情况下，甲方将软件注册的权限提供给乙方，由乙方自行对客户进行注册。

4.乙方可直接向客户收取注册费，但必须对客户负责。

第三条结算：

1.甲方按甲方网站的公开报价以每套\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的价格给与乙方。

2.乙方根据自己的销售情况支付甲方预付款。如预付款不足，则甲方有权中断软件注册权限的使用，并要求乙方付清软件注册费。甲方在一个星期内内没有收到乙方应付的注册费，甲方有权终止继续提供注册码，造成的用户损失及其他经济损失由乙方承担。

第四条售后服务：

1.甲方为《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》提供终身免费升级和网上支持，甲方将开通技术热线和专用邮址为乙方客户提供方便。

2.乙方应对自己的用户提供完善的售后服务。技术支持部分由甲方负责。

3.若非因甲方原因造成的产品受损但必须甲方提供技术服务的，甲方将收取维护费和服务费。

第五条双方关系：

1.甲方与乙方均为独立订约人，乙方不得与第三方签订协议或作出任何承诺，使甲方受到任何约束，亦不得未经甲方授权就以甲方的名义从事任何行为。

2.本合同双方的权利义务关系将不构成或被解释为合伙关系。

第六条甲方权利与义务：

1.对于乙方提供的关于产品功能或其他方面的合理化建议，甲方认可后将对产品进行升级，无偿进行更改并提供升级产品给乙方及其客户。

2.甲方保留对《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》的改进和升级权力，如有变动甲方须在新规格、价格生效前5日通知乙方。

3.在合同有效期内，如果甲方所授权的产品发生版权转移或变更状况，甲方应通知乙方，若因此导致本协议无法履行，双方协商解决。

第七条乙方权利与义务：

1.乙方在合同签订时应向甲方提交营业执照复印件并保证其真实性。

2.乙方有权使用《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》代理商的名义，从事有关销售甲方产品的合法商业活动。

3.乙方有权接受用户对产品的意见和投诉，并及时通知甲方以便甲方更好的改进软件。

4.乙方应执行甲方制定的价格表，并负有保密义务。并有义务配合甲方进行产品市场推广活动。

5.乙方若以低于甲方公开报价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_折销售软件，将视为故意破坏价格秩序，甲方有权单方面终止合同，并要求乙方承担相应责任。

第八条合同的变更和终止：

1.经双方协商一致，可另行签订补充条款，对本合同进行修改。

2.未经甲方书面同意，乙方不得将本合同中任何权利转让第三方。

3.本合同所定的销售期满，本合同即予终止。乙方如要续约，须于合同期满前30天向甲方提出书面申请，经甲方同意后，双方另签合同;若未于该期限内提出续约申请或虽已提出，但被甲方拒绝者，则依本合同期限规定终止本合同。

4.乙方在合同期内因特殊原因需提前终止的，必须提前60天向甲方提出书面申请，经甲方书面同意后终止。乙方应给予甲方适当经济补偿并承担甲方因此而遭受的损失。

第九条其他：

1.本协议及附属文件的解释、修改权在甲方。若有修改，甲方须及时通知乙方。

2.本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，均具同等法律效力。

3.本协议的履行和解释出现争议时，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_司法部门仲裁解决。

4.本协议自双方签字盖章之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**关于产品经理辞职报告简短三**

曾经很青涩，保留了一份当年刚入行时纯真的认知!那年那月那日，加入公司是我做出最重要的决定之一。恰逢三个月，该照镜子、正衣冠。目前作为一名初级产品经理，有很多地方需要提升，以下几个关键词可进行说明：

一、沟通能力

好的沟通能力能有效传达信息、观念、思想，把握对方意图，说服别人，让他人接受自己的观点或想法。音频视频点播产品需求分析阶段，在跟需求方沟通的过程中，需求几经易稿，沟通效率不是很高。

如果重来我会跟需求方一起一次性穷举需求，以场景、用途、流程先后为次序，将需求分在不同大类中，理出产品主线，以用户价值和技术实现两个维度来对需求进行优先级排序。

如后续迭代时，双方需沟通清楚这个需求的目标用户、用户的痛点、问题出现的频次、现有方案的局限性、建议方案、改进的投入产出比。这样双方可以减少重复沟通的成本甚至不必要的争论，化干戈为玉帛。

二、产品规划

产品规划是根据产品定位做一个发展战略，其关键打法分三步走：

1、夯实基础体验，满足用户的核心诉求，此举最重要、最深远。这次音频视频点播项目，尽管前期产品需求做了几次更改，但不变的还是播放功能。

2、扩展期望性需求，包括企业需求和用户需求的期望所在。音频视频点播围绕播放功能做了扩展功能：视频评分、视频下载、下载管理。

3、挖掘增值需求，满足用户个性化诉求，与竞品形成差异化竞争、短期口碑传播，比如开设刚需课程。

三、产品设计

产品设计落地最重要的方式就是画原型、写文档。

一方面输出一份高质量的原型图，有助于ui更有动力去出高质量的效果图。也就是说，上游的质量影响着下游的质量。

基本上，音频视频点播原型图都是我“一针一线”画出来的，个人不太认同产品经理在画原型图的时候去截别人的图，这貌似很省事也很有效率，但对后续修改带来麻烦。

另一方面输出一份高质量的交互稿，有利于开发快速理解业务流程，写代码的时候也更有效率。

当然，交互设计除了要考虑业务流程，也要遵循尼尔森十大交互原则。

四、学习能力

就目前研发部整个工作流程和任务来看，懂产品而不懂技术是远远不够的，我后期会在这两个方面做提升：一是培养美学设计鉴赏判断力，协助ui设计师更好地完成高保真视觉方案;二是了解编程、数据库、客户端技术、服务端技术等，这有助于我在与工程师的工作配合和沟通中起到关键作用。

《孟子离娄下》“资之深，则取之左右逢其原”，作为初级产品经理，我正在进阶路上。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！