**用户驱动的产品需求分析与管理**

* **主办单位：**一六八培训网 www.peixun168.com
* **时间地点：**2018年8月14日 广州
* **课程费用：**2200元/人（培训费用包含资料费、证书费、场地费、讲师费、茶点费等）
* 【不含午餐、晚餐、交通、住宿等费用，需订午餐和住宿的学员请提前将要求报会务组，便捷且省费！】
* **报名电话：**0755-86154193 86154194【联 系 人】胡先生 林先生
* 注：本课程可为企业提供上门内训服务和咨询服务，欢迎来电咨询！
* **概述/Overview**

**课程背景**

通过和众多国内科技企业接触，发现这些企业中普遍存在：

1.技术很牛，但最终倒闭的公司一大推；被技术人员嗤之以鼻的公司，反而活的还不错

2.研发从早忙到晚，产品开发的不少，但市场成功的产品屈指可数，开发的越多，死得越快

3.产品开发闭门造车，关注技术，不关注客户；产品开发出来才找客户、找卖点

4.了解市场的不懂技术，懂技术的不了解市场，不知道需求应该谁负责

5.需求准确把握决定产品成败，但没有人关注需求，即使偶尔想关注也不知道如何关注

6.需求的表达不够结构化，充斥着“故事会”格式的需求，直接影响了不同团队对需求理解的一致性

7.缺少完备的需求收集、汇总、分析机制，“公司神经末梢与大脑失去联系”

8.不能从自身能力提升来引导客户需求，反而天天在抱怨客户需求经常变动

9.针对需求大家“吵成一锅粥”：公司与客户吵，市场与开发吵，开发与测试吵，……

不能满足客户需求、给客户创造价值，再牛的技术也没有价值。根据权威机构统计项目缺陷的56%来源于需求定义错误，80%的缺陷修复成本用于修复需求导致的错误，把技术变成金钱的不二选择关注、锁定、满足市场需求，创造客户价值。

本课程重点讲解：

1.如何确定目标客户，如何分析需求关系人？

2.如何从市场（客户）角度进行有效的客户需求收集？

3.围绕产品成功2个核心因素差异化+成本优势，整理产品需求

4.如何对客户需求进行整理和分析，形成产品包需求？

5.如何基于产品需求与竞争友商对比分析，确定我们的核心诉求，形成产品概念？

课程贯穿案例分享，详细讲解目标客户 ? 客户要求 ? 客户需求 ? 产品包需求 ? 产品概念确定全过程，详细讲解把技术转变为金钱的方法和工具，提升产品的竞争力，确保市场成功、财务成功。

**课程收益**

1. 掌握从市场角度进行有效的客户需求收集的机制和方法，筛选高质量的客户需求；
2. 掌握对客户需求进行整理、分类、分析的方法，提高各个角色对需求理解的一致性，最终形成产品包需求，明确产品的竞争优势与卖点；
3. 掌握外部需求和内部需求一体化管理的机制，从而降低产品的端到端生命周期成本；
4. 掌握产品核心诉求的提炼方法，确定有吸引力的产品概念；
5. 掌握支撑研发需求工程各个阶段工作运作的工具和操作方法。

**培训对象**

* 总经理、产品（线）总监、产品（线）经理、产品管理部部长、总工、研发/技术总监、市场总监、需求经理等。
* **活动纲要/Outline**

**一、案例分析研讨：小白兔钓鱼的故事**

**二、理念导入：认识端到端需求管理的流程概述**

1. 科技型企业在需求管理面临的困难和挑战分析

2. 什么是需求？

3. 市场需求、产品需求、设计需求之间是什么关系？

4. 业界优秀最佳实践端到端需求管理流程分享

5. 端到端需求实战案例分享

**三、正本清源：如何高效收集市场需求？**

1. 新产品的目标客户是谁？他有哪些痛怕爽诉求？

2. 市场需求的$APPEALS模型

3. DFX需求的价值与定义

4. 需求收集渠道：外部渠道与内部渠道

5. 需求收集需要注意的问题

6. 需求收集的十四种方法（原型法、客户访谈、现场观察、客户决策委员会、用户大会、客户简报、高层拜访、标杆学习、Beta测试、产品试用、现场支持、支持热线、行业会议、客户满意度调查）

7. 模板分享：原始需求模板

8. 小组演练：

**四、隔山打牛：如何将市场需求转化为产品包需求？**

1. 什么是产品包？

2. 产品包需求的模型

3. 客户需求分析、排序，寻找客户的兴奋点（BSA）

4. 确定产品的竞争要素、寻找竞争对手

5. 与竞争对手的产品进行比较，找出优势、劣势

6. 基于竞争分析的需求调整、差异化策略

7. 市场需求规格书的形成

8. 模板分享：市场需求管理流程与模板

9. 小组演练：

**五、拨丝抽茧：如何将产品部需求转换为设计需求、并完成需求规格分解与分配、实现与跟踪**

1. 设计需求分解

2. 产品架构分析

3. 设计需求的分配

4. 模板规格定义

5. 端到端产品设计验证与测试规划与管理

6. 小组演练

* 实战案例分享
* **讲师介绍/Lecturer**

**张现峰：**

* 研发管理实战派讲师，研发管理咨询资深顾问，美国项目管理专家（PMP），PDMA（美国产品开发管理协会www.pdma.org）会员
* **专业背景：**

十六年高科技企业研发项目管理实战与研发创新管理培训、咨询丰富实战经验。

曾任职国际EMS龙头企业鸿海集团，从事商用计算机系统的研发项目管理工作，先后担任过结构设计工程师、系统工程师、项目经理等职位。先后与全球顶尖企业HP、IBM、SONY 等客户深度合作，成功完成了LAKEPORT、COLUMBUS、HORIZONAL等系列产品的研发管理和成功上市。

在国内某著名通信设备公司工作，担任项目经理，负责交换产品线的新产品研发项目管理工作，成功地将IPD集成产品开发流程与端到端研发项目管理体系在产品线试点并推行。同时，作为项目核心组成员与国际顶尖咨询顾问（IBM顾问团队）一道在研发系统推动公司级研发管理变革（IPD），并具体负责此研发管理变革在本职能部门的推动与具体实施工作。

2007年加入华成企业研发管理咨询公司，专注于为广大高科技企业提供研发创新管理体系培训、咨询和研发管理体系信息化规划与实施咨询服务。作为项目经理和核心顾问，成功实施了包括美的集团、中联重科、烽火通信、京信通信、长城汽车、中车集团、ATL新能源科技、TCL、国家电网、浪潮信息、光宇电池、航天九院539研究所、天赐新材等100多个IPD咨询项目，对标业界最佳管理模式，帮助客户企业建立了以商业成功为导向的、系统、高效的端到端研发管理体系；并通过试点推行辅导，真正实现了IPD体系的“落地”，帮助客户建立了研发创新核心竞争优势，并帮助企业培养和锻炼了一批具有IPD管理思维的管理骨干。

* **课程特色：**

专注于企业研发创新管理的研究，提供专业的研发管理培训与体系建设管理咨询服务。擅长培训课程主要有：

* 《华为研发项目管理最佳实践沙盘实战演练》
* 《新产品研发流程优化与研发项目管理实战演练》
* 《项目管理最佳实践沙盘实战演练》
* 《市场驱动的产品开发流程最佳实践》
* 《成功项目经理的六个管理锦囊》
* 《成功的产品经理》
* 《从技术走向管理》
* 《研发人员的绩效考核与激励》。
* **管理培训背景：**

曾在各地多次举办《市场驱动的产品开发流程管理》、《研发项目管理实战》、《新产品开发流程优化与项目管理》、《项目管理最佳实践》、《研发质量管理》、《成功的产品经理》、《从技术走向管理》、《研发人员的考核与激励》等公开课，曾经为近300家企业提供了专业的研发管理培训，培训过的企业主要包括：中国移动、中国联通、国家电网、中国中车、TCL、美的集团、烽火通信、京信通信、长城汽车、汉能集团、南方航空、时代光华、肯耐珂萨、西子OTIS、中联重科、晟通集团、UR时装、至高通信、山东大学总裁班、尚途差旅、玄武无线、得力文具、上海艾帕电力电子、同方威视、北京KND、超思电子、北车集团、大族激光、天津仪表集团、万东医疗、航天五院、北京移动、中国互联网信息中心（CNNIC）、大唐移动、中国普天公司、神州数码、中电华大、FRNAKE、奥马电器、吉品科技、圣丰种业、国电智深、至高通信、西安西瑞、天合光能、春发食品、吉阳自动化、海鸥卫浴、瑞声声学、易事特、赛尔富科技、蔚蓝生物、昆药集团、腾辉光伏等。其中部分公司邀请讲课超过3次以上，得到了受训企业和学员的普遍认可。

同时，还长期应深圳高新技术产业协会、项目管理联盟、肯耐珂萨、时代光华、中华讲师网、园区企业服务网等单位的邀请，提供关于研发管理和产品创新方面的研讨交流、公开课培训等，受到来自不同行业的新老客户的肯定和赞誉

* **管理培训背景：**

作为项目经理和核心顾问，成功完成了90多家高科技企业（涉及IT、通信、电子、家电、汽车、互联网、新能源、装备制造、电力、安防、医药、化工等行业）研发管理体系建设咨询项目，项目范围包括：市场需求管理与产品规划流程体系、端到端结构化新产品开发流程体系、端到端研发项目管理体系、研发绩效管理体系、产品平台与CBB管理体系、技术任职资格体系、研发管理信息化系统规划与实施上线推广等，大大地提升了企业自身的研发管理能力。

1. 中联重科混凝土公司IPD变革咨询+RDM落地推行项目，任项目经理和核心顾问，完成研发管理现状调研诊断、结构化产品开发流程体系、矩阵式研发管理组织设计、端到端研发项目管理体系设计与RDM系统的落地推行、研发绩效管理体系设计、产品平台与CBB管理体系设计、技术任职资格体系设计等该工作，帮助中联重科提升了组织整体的研发能力，建立了研发核心竞争力；
2. 美的集团“G-PLM”全球模板落地实施推行项目，任核心顾问，通过一年时间的现状调研、蓝图设计、系统开发、系统测试、上线推行，已成功完成顺德、苏州、无锡、芜湖等异地分公司的全面上线推行，帮助美的实现“一个美的、一个体系、一个标准” ，统一“打法”，强化了集团所属子公司研发管理精细化管理水平，大大提升研发管理效率。
3. 长城汽车端到端研发项目管理体系咨询+RDM落地推行项目，任项目经理和核心顾问，全程负责项目需求调研、方案设计研讨、项目蓝图方案评审、试点推行策略制定、系统上线与全面推行的各项工作；
4. 东莞易事特电源股份公司研发管理咨询+“落地”项目，全程参与企业研发现状调研、产品开发流程体系设计、组织体系设计、研发绩效管理体系设计、IT系统流程“落地”实施和优化工作，任项目经理；
5. 天津某食品配料企业研发管理辅导+“落地”项目，全程参与企业研发现状调研、需求管理和产品规划、技术预研流程体系、产品开发流程体系设计、组织体系优化、研发绩效管理体系优化、IT系统“落地”实施和优化工作，任项目经理；
6. 常州某自动化有限公司研发管理流程咨询+“落地”项目，全程参与企业研发现状调研、产品开发流程体系设计、组织体系设计、研发绩效管理体系设计、IT系统流程“落地”实施和优化工作，任项目核心组成员；
7. 深圳某家庭多媒体高科公司研发管理体系咨询项目，全程参与了企业研发管理现状调研、产品开发流程体系设计、组织体系设计、职位任职资格设计、研发绩效管理、研发项目管理IT系统规划与实施，任项目组核心成员。

深圳某装备制造技术公司研发管理体系咨询项目（产品开发流程体系设计、研发项目管理体系优化、研发绩效管理、CBB共享平台设计、研发管理平台软件的实施），任项目组核心成员；

# 《用户驱动的产品需求分析与管理》报名回执

填好下表后传真至0755-86154195/ 021-51012039（此表复印有效）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | | | | | | | |
| **发票抬头** |  | | | | | | **发票内容：**□1、咨询费 □2、会务费 | |
| 公司地址 |  | | | | | | | |
| 联系人 |  | | 电话 |  | | 手机 | |  |
| 职务 |  | | **传真** |  | | **E-mail** | |  |
| 参加  学员  名单 | **姓名** | **职务** | | | **手 机** | **E-mail** | | |
|  |  | | |  |  | | |
|  |  | | |  |  | | |
|  |  | | |  |  | | |
|  |  | | |  |  | | |
| **参会人数：\_\_\_\_\_\_\_\_\_人，费用合计：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元； 付款方式：□ 转帐 □ 现金**  **发票类别： □ 增值税普通发票 □ 增值税专用发票（需提供一般纳税人开票资料）** | | | | | | | | |

----------------------------------------------------------------------------------

**其他报名方式** Contact information

全国客户服务热线：400-6364-168

电话报名 0755-86154193、86154194 021-51872644

电邮报名 peixun168@hotmail.com

传真报名 0755-86154195