# 招标专业工作总结范文优选18篇

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-04-18

*招标专业工作总结范文 第一篇一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作，在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有...*

**招标专业工作总结范文 第一篇**

一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作，在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这一年的工作情况总结如下：

一、用心做事，立足本职(工作回顾)

在这一年里，我对招标代理工作也有了深刻的认识，下面我根据实际工作情况介绍下一年来的工作：

(一)项目数量和项目规模较去年有重大突破。全年共开展招标项目\_\_个，中标总金额约\_\_\_亿元，从总体上说，项目数量和规模比去年有显著提高，在数字上已经体现了今年的工作任务和完成的工作量，在完成这些项目的同时，业务能力、服务水平、认知能力、把握项目全过程的能力等方面有了显著的提高。

(二)招标项目质量逐步提高。“我们的服务能够让业主真正感到满意”是招标代理工作的服务宗旨，同时也是我们工作中追求的目标。为了实现这个目标，平时加强学习尤其是法律法规在工作中的运用，提高业务理论知识在实际工作中的运用，通过再学习、再认识、再实践这样一个过程来不断提高自身能力和水平。

(三)对招标过程中遇到的问题进行阶段性的总结，不断完善工作。通过一年的招标代理工作，认识到了一些重要的日常礼节，与业主、评委和投标人沟通时的态度等细节问题。

(四)对招标资料的整理更加细致。每一份经手的材料记录以及电子文档、中标文件等资料都进行了归档整理、登记、统计，并用时进行交接，虽然工作比较琐碎，但可以锻炼自己的耐性及对工作的认真负责态度。同时也认识到：评标是学习的过程。各位专家博学多识，经验丰富，因此把每一次评标都当作是课堂，认真记录，把好的经验、好做法运用到新工作中。

在新一年的工作中一定科学的编排计划、认真去实施，以饱满的热情迎接项目，做好新项目。

二、齐心协力，共创辉煌(工作体会)

(一)点亮热情，锻造自我。

“不经历风雨，怎么见彩虹”。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发;选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。我们的周围总是有人在抱怨这抱怨那，又是待遇不好，又是工作难开展，说这些又能解决什么问题呢。“与其诅咒黑暗，不如点亮光明”，我认为问心无愧，对得起自己的工作就行，不要去抱怨工作的艰辛，不管工作中遇到什么样的困难都应积极主动去寻求解决之路，不让问题搁浅。办法总比困难多，动脑筋想办法，没什么解决不了的问题，只有不断战胜自我，超越自我，才能不愧于自己。

(二)找好航标，定位人生。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我现在做的是招标代理工作，从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。以前我认为自己不能胜任这项工作，因为自己对建筑方面的知识一点不懂，但是自己偏偏却与招标代理工作结下了不解之缘。通过这一年的招标代理工作，我发现自己可以克服这个障碍，招标工作没那么可怕，开始喜欢上了这项工作，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

(三)注重细节，精益求精。

俗话说：细节决定成败。每一项工作都是由无数个细节组成的，也许有人说一两个细节没做好没什么大不了，甚至认为只求结果不求过程，但我认为从工作细节就能看出一个人的为人之道，严谨之人必定在细节上之精确，大意之人可能在细节上予以漠视。平时工作中我要求自己注重细节，精益求精，在做任何资料时都要用心。

(四)团结协作，共创佳绩。

一个人事业的成功不能离开团结协作;集体的成就也不能离开团结协作;个人愿望的实现更不能离开团结协作。只有发扬团结协作精神，在遇到困难的时候，共同想办法、出主意，凝聚集体的力量，才能凝聚更多智慧，积聚更多力量。其实，我们每个人在工作遇到困难或是内心彷徨、犹豫不决的时候，我们最需要的是什么?需要的是同事之间发自内心的鼓励和帮助，它可以使我们充分展示自我，可以使我们感受到团队的巨大力量。

发扬团结协作精神，我们要多一点谦虚、多一点微笑、多一点宽容、多一点主动。在这样和谐的氛围里工作和学习，会更有利于每个人的身心健康，也更能让我们信心百倍地投入到工作中，通过团队作战，提高工作效率。

三、正视不足，以期完美(工作不足)

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过一年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的成绩使我更清醒地看到了自身存在的问题：

(一)业务知识水平亟待提高。作为一名招标代理工作人员，应该既要深谙招标代理业务，更要有超前意识，认真学习尽快为今后的招标代理工作打好基础，要成为一名优秀的招标代理人员。

(二)工作情绪波动大，有些懒散，工作作风不够扎实。这些思想情绪一度使自己的工作处于低迷状态，也制约了自身的发展。

(三)沟通协调能力有待提高。在招标代理工作中更多用到的是人与人之间的沟通、交流，我认为做好招标代理的第一步就是学会与陌生人交往，增强自信能力，在这方面我做的不够好，在以后的工作中我要多看些这方面书籍，提高自身的理解能力，以便于提高自己的协调沟通能力。

(四)服务技能和水平提高。把服务当作一项“工程”来做。在今年的招标项目中，看到领导加强与招标单位的沟通，替他们想问题及解决问题，共同制定招标计划，出主意、想办法，使招标项目顺利进行。这让我深深的感到标前提前进入角色是十分关键的。这不仅仅是优良的服务态度、任劳任怨的工作作风，而是服务意识和服务技能相结合的特征。新的一年，我决心向专业知识靠拢，让服务有一个质的升华。

(五)工作中缺乏创新思维。不管是日常生活中还是工作中，大家都需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个人的潜力。通过一年来的工作，领导和同事都很热心的给予了我工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样便会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路

四、不断创新，共谋发展(工作建议)

**招标专业工作总结范文 第二篇**

>一、领导重视，各部用心配合

由于各级领导的高度重视，招标采购工作紧紧依靠和配合部门预算和国库集中收付制度改革，今年，我县用心推行招标采购资金国库直接支付。要求加大招标采购制度改革，与部门预算、国库集中收付制度改革相互促进、相互支持、相互配合的力度，凡是使用财政性资金以及财政性资金配合的资金。都务必对照政府集中采购目录，都要向财政部门上报招标采购计划，实施招标采购，未上报招标采购计划擅自自行采购的，财政核算中心拒付项目资金。

>二、大力宣传招标采购法，逐步使招标采购走向正规化

我县招标采购工作紧紧围绕大力宣传和贯彻落实《招标采购法》，使招标采购各项规定深入人心，提高全社会对招标采购制度改革的认识，以扩大招标采购规模，规范招标采购管理为重点，不断完善政府的各项规章制度，促进依法行政。我们利用广播、标语等多种形式宣传《招标采购法》，按要求落实招标采购法，按规定执行招标采购法。并制定了《xx县20xx年招标采购目录》和《招标采购限额标准和招标数额标准》，逐步使招标采购走向制度化、法制化轨道上来。

>三、构建监督体系，体现“三公”原则

为了使招标采购项目操作程序进入制度化、规范化的运行轨道，进一步健全招标采购监督制约机制，始终坚持“规范为重”的原则，把好采购审批关，并严格按照招标采购程序组织实施，加强现场监督，重大项目邀请纪检监察、审计等部门全过程参与，有力保证招标采购“公开、公平、公正”，增强了招标采购透明度，避免了操作的随意性，从源头上遏制了消极\*\*\*\*现象，确保招标采购成为真正“阳光采购”。

>四、全县招标采购执行状况

20xx年我县招标采购实际支出xxxx万元，比去年同期xxx万元，增加xx万元。

1、从货物类采购状况看，我们采取了随到随采购的用心办法，想单位所想，急单位所急，严格按招标采购文件办事，按规定程序为单位带给最好的服务，最好的价格，最好的产品，全年共采购次数xx次，采购金额xxx万元。

2、从服务采购状况看：①会议费状况，我们严格按照《xx县招标采购资金报帐程序实施办法的通知》和《xx县会议经费管理办法》要求，认真审核各类项目，继续实行“走会、看会”，实事求是，灵活掌握大会食、住状况，用心主动与单位配合，搞好会议期间的服务工作。全年共召开二类以上会议xx次，预算数为xx万元，实际支出为xx万元，节约资金xx万元，节支率达xx；②车辆保险状况。根据文件精神，对全县行政、事业单位车辆实行统一保险，根据各单位车辆保险的实际状况与保险签订车辆保险合同，对个别单位资金有困难的，我们采取灵活机动的办法，与保险公司协商，把保险基数降低到最低，这样，即扩大了保险公司的业务，又维护了单位的利益，今年我县行政、事业单位共保险车辆xxx台，保险金额xx万元，节支率为xx；③四大家车辆维修状况：我们为了确保车辆维修质量，重点审查维修厂家的信誉程度，在维修车辆时，我们采取了“货比三家”的办法，并提出合理的保养及承诺，每台车优惠x－xx。今年维修小车xx辆，维修金额xx万元，节支率xx。

>五、控购工作不能削弱，只有加强

20xx年我县控购工作，继续按照省政府、省控购办文件精神要求，认真审核资金来源，个性对企业拖欠职工工资的不预审批，对资金不落实的不预审批，凡贷款购车的不预审批，重点控制行政、事业单位的公款消费。严格按照招标采购制度，行政、事业小汽车都纳入了招标采购，全县今年购置小汽车zz辆，透过我们的努力，控购工作职能不能削弱，而且得到了加强。

总之，一年来，我县招标采购工作虽然取得了一些成绩，但还存在必须的差距，我们决心在新的一年里，将依据“规范操作，循序渐进，协调发展，开拓创新”思路，以规范管理为重点，力争进一步拓宽采购领域，加快工程采购步伐，加大招标采购制度专项检查力度，提高自身的政治素质和文化修养，促进我县招标采购工作健康有序的发展。从而促使大家进一步地做好招标采购这一阳光事业。

**招标专业工作总结范文 第三篇**

\*\*年就要过去，20xx年已经到来。招标代理部在公司其他部门的大力配合下顺利的完成了\*\*年的招标代理工作。

在过去的一年里，代理部共完成代理项目 38个，累计投资规模亿。随着公司政府采购工程甲级、货物及服务甲级资质的获得，公司招标代理业务的范围也在扩大，现在我们已在市本级政府采购、建筑一级市场、二级市场以及发改委下属的招标平台都开展了代理工作。

在\*\*年，面对经济危机的大形式，我们将秉承程序规范、优质服务的工作理念，在顺利完成代理业务的同时加强与业主的联系，加深合作。

面对新资质的取得，代理部也积极的进行了准备。从培训方面，在参加相关主管部门举办的培训同时，在部门内部也开展了侧重新政策、法规的学习，及时掌握相关政策导向，为今后的工作做好知识储备。从制度方面，代理部将在已有的部门工作职责；人员行为规范、保密制度；档案管理制度的基础上继续建立健全部门的相关规章制度，规范招标代理工作的程序。

\*\*年中，我们的工作中也确实还存在着许多不足之处，需要引起重视。当前，建委已经出台了对招标代理机构也违规的处理办法，对于代理工作人员来说，工作上的失误不仅仅会给公司名誉带来损失，严重的还要追究经济及法律责任。这就要求我们的招投标代理工作人员在日常工作中，对于承接的代理工作认真负责，不仅要加强对政策法规的学习，更要保持严谨细致、依法办理的工作作风。

代理部工作的成绩与公司各部门的大力协助是分不开的，在以往的工作中，造价部是我们最有力的后盾，从更专业角度弥补了我们的不足，为我们代理工作的顺利完成奠定了坚实的基础。

在新的一年里，我们将继续努力，与公司各部门鼎力合作，争取作出更大的成绩。

祝大家节日快乐，身体健康。

**招标专业工作总结范文 第四篇**

一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作，在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这一年的工作情况总结如下：

>一、用心做事，立足本职（工作回顾）

在这一年里，我对招标代理工作也有了深刻的认识，下面我根据实际工作情况介绍下一年来的工作：

（一）项目数量和项目规模较去年有重大突破。全年共开展招标项目\*\*个，中标总金额约\*\*\*亿元，从总体上说，项目数量和规模比去年有显著提高，在数字上已经体现了今年的工作任务和完成的工作量，在完成这些项目的同时，业务能力、服务水平、认知能力、把握项目全过程的能力等方面有了显著的提高。

（二）招标项目质量逐步提高。“我们的服务能够让业主真正感到满意”是招标代理工作的服务宗旨，同时也是我们工作中追求的目标。为了实现这个目标，平时加强学习尤其是法律法规在工作中的运用，提高业务理论知识在实际工作中的运用，通过再学习、再认识、再实践这样一个过程来不断提高自身能力和水平。

（三）对招标过程中遇到的问题进行阶段性的总结，不断完善工作。通过一年的招标代理工作，认识到了一些重要的日常礼节，与业主、评委和投标人沟通时的态度等细节问题。

（四）对招标资料的整理更加细致。每一份经手的材料记录以及电子文档、中标文件等资料都进行了归档整理、登记、统计，并用时进行交接，虽然工作比较琐碎，但可以锻炼自己的耐性及对工作的认真负责态度。同时也认识到：评标是学习的过程。各位专家博学多识，经验丰富，因此把每一次评标都当作是课堂，认真记录，把好的经验、好做法运用到新工作中。

在新一年的工作中一定科学的编排计划、认真去实施，以饱满的热情迎接项目，做好新项目。

>二、齐心协力，共创辉煌（工作体会）

（一）点亮热情，锻造自我。

“不经历风雨，怎么见彩虹”。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发；选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。我们的周围总是有人在抱怨这抱怨那，又是待遇不好，又是工作难开展，说这些又能解决什么问题呢。“与其诅咒黑暗，不如点亮光明”，我认为问心无愧，对得起自己的工作就行，不要去抱怨工作的艰辛，不管工作中遇到什么样的困难都应积极主动去寻求解决之路，不让问题搁浅。办法总比困难多，动脑筋想办法，没什么解决不了的问题，只有不断战胜自我，超越自我，才能不愧于自己。

（二）找好航标，定位人生。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我现在做的是招标代理工作，从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。以前我认为自己不能胜任这项工作，因为自己对建筑方面的知识一点不懂，但是自己偏偏却与招标代理工作结下了不解之缘。通过这一年的招标代理工作，我发现自己可以克服这个障碍，招标工作没那么可怕，开始喜欢上了这项工作，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

（三）注重细节，精益求精。

俗话说：细节决定成败。每一项工作都是由无数个细节组成的，也许有人说一两个细节没做好没什么大不了，甚至认为只求结果不求过程，但我认为从工作细节就能看出一个人的为人之道，严谨之人必定在细节上之精确，大意之人可能在细节上予以漠视。平时工作中我要求自己注重细节，精益求精，在做任何资料时都要用心。

（四）团结协作，共创佳绩。

一个人事业的成功不能离开团结协作；集体的成就也不能离开团结协作；个人愿望的实现更不能离开团结协作。只有发扬团结协作精神，在遇到困难的时候，共同想办法、出主意，凝聚集体的力量，才能凝聚更多智慧，积聚更多力量。其实，我们每个人在工作遇到困难或是内心彷徨、犹豫不决的时候，我们最需要的是什么？需要的是同事之间发自内心的鼓励和帮助，它可以使我们充分展示自我，可以使我们感受到团队的巨大力量。

发扬团结协作精神，我们要多一点谦虚、多一点微笑、多一点宽容、多一点主动。在这样和谐的氛围里工作和学习，会更有利于每个人的身心健康，也更能让我们信心百倍地投入到工作中，通过团队作战，提高工作效率。

>三、正视不足，以期完美（工作不足）

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过一年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的成绩使我更清醒地看到了自身存在的问题：

（一）业务知识水平亟待提高。作为一名招标代理工作人员，应该既要深谙招标代理业务，更要有超前意识，认真学习尽快为今后的招标代理工作打好基础，要成为一名优秀的招标代理人员。

（二）工作情绪波动大，有些懒散，工作作风不够扎实。这些思想情绪一度使自己的工作处于低迷状态，也制约了自身的发展。

（三）沟通协调能力有待提高。在招标代理工作中更多用到的是人与人之间的沟通、交流，我认为做好招标代理的第一步就是学会与陌生人交往，增强自信能力，在这方面我做的不够好，在以后的工作中我要多看些这方面书籍，提高自身的理解能力，以便于提高自己的协调沟通能力。

（四）服务技能和水平提高。把服务当作一项“工程”来做。在今年的招标项目中，看到领导加强与招标单位的沟通，替他们想问题及解决问题，共同制定招标计划，出主意、想办法，使招标项目顺利进行。这让我深深的感到标前提前进入角色是十分关键的。这不仅仅是优良的服务态度、任劳任怨的工作作风，而是服务意识和服务技能相结合的特征。新的一年，我决心向专业知识靠拢，让服务有一个质的升华。

（五）工作中缺乏创新思维。不管是日常生活中还是工作中，大家都需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个人的潜力。通过一年来的工作，领导和同事都很热心的给予了我工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样便会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路

>四、不断创新，共谋发展（工作建议）

**招标专业工作总结范文 第五篇**

>一、统一部署，扎实开展招标采购专项检查工作

根据《财政部、xxx、xxx、国家预防腐败局关于开展全国招标采购执行状况专项检查的通知》精神和全省招标采购专项检查电视电话会议要求，我们按照“明确目标，统一部署，分步实施，分级负责”的原则，分阶段认真开展招标采购执行状况专项检查工作。

1、认真组织开展自查自纠。一是高度重视。组织各县市区财政、监察、审计和部分采购人代表、代理机构等300多人在各分会场参加了5月6日召开的全省招标采购执行状况专项电视电话会议。会后迅速成立了由市财政局长张尚贵同志为组长的专项检查领导小组，并向市委常委、常务副市长周松青同志作了专题汇报。二是层层动员。5月19日召开了市直采购人专项检查动员部署会，贯彻全国、全省专项检查工作会议精神，安排本级专项检查工作重点和方案。三是精心组织。各级专项检查领导小组认真研究专项检查工作，制定详细的专项检查工作方案。市专项领导小组组长、市财政局局长张尚贵同志还亲自邀请监察、审计等部门的领导一同研究工作方案，将工作安排到每月每周每一天，做到定人、定责、定岗。四是组织培训。在召开动员会的同时，组织开展自查自纠工作培训，统一填报口径。我们还刻制自查自纠光盘300张、印发宣传资料500多份发放给采购人和采购代理机构。据统计，全市共有689个采购人(其中市本级216个，县市区汇总473个)、6个招标采购中心、3个社会代理机构组织开展了自查自纠，占应检查面的100%。从自查自纠汇总状况看，全市20xx年、20xx年实际执行招标采购总额为88307万元，占部门支出总额的21%，节约资金分别为2301

万元和3074万元，资金综合节约率为6%。

2、扎实开展重点检查。一是确定检查对象。按照采购人采购量的大与小、年初安排检查单位与审计在查单位相结合、工作好与坏、政策宣传强与弱相结合的原则，确定了20多个重点检查单位。二是明确检查资料。对采购人方面，查看有无招标采购预算;是否存在规避招标采购的行为;招标采购计划编制和执行状况;招标采购方式和程序执行状况;工程实施招标采购状况，有无规避招标等违规行为;专项资金实施招标采购状况等等。对于采购代理机构方面，查看招标采购方式执行状况;招标采购程序执行状况;招标采购信息发布、专家抽取等环节执行状况;招标采购政策功能落实状况;招标采购受理质疑案件的答复处理状况;财务收支状况;其他有关状况。三是分组开展重点检查。从审计、监察、财政部门抽调等部门抽调专人组成重点检查小组，全市共抽调42人组成11个重点检查小组。其中市直抽调12人分成三组，开展重点检查。全市共检查采购人158家，重点检查面到达41%。其中市直检查30家，重点检查面到达42%。

3、强化整改措施。我们将自查自纠和重点检查中发现的问题，及时反馈给被查单位，帮忙存在问题的单位整改，并以系统为单位，分批进行培训、上门指导。目前已对教育系统、环保系统和交通系统进行了培训。透过整改分析，结合我市招标采购工作实际，进一步完善我市招标采购管理办法、操作规程等，推进招标采购工作又好又快地发展。

>二、采取有效措施，不断扩大招标采购范围和规模

1、合理制定政府集中采购目录及限额标准。去年底，我市在制定20xx年政府集中采购目录及限额标准时，在20xx年目录的基础上，将1万元以上的办公家具、学生用桌椅和床铺调整为政府集中采购目录，将图书资料、自主创新产品、节能产品等采购，部分中介服务、财政专项资金纳入招标采购目录，探索将工程类项目纳入招标采购管理。

2、加大招标采购预算编审力度。在编制部门预算时，我们与财政局相关业务科室配合，对各单位编制招标采购预算进行严格审核，确保招标采购预算的精确性、可操作性。市直72家一级预算单位、7家自收自支单位、3家省垂管单位、191家二级预算单位编制招标采购预算总额17150万元，预算编制面到达了100%。招标采购预算随着部门预算“两上两下”程序后，一并下达给各单位，批复面到达了100%。

3、开拓创新，拓宽招标采购领域。今年，各县市区招标采购工作开拓创新，不断扩大招标采购范围和规模。京山针对国家对农业、农村投入的增多，与综改办联合发文，及时制定了“以钱养事”涉及招标采购的管理办法，并为各乡镇配齐了招标采购监督员。沙洋将各乡镇中小学、各镇政府、财政所纳入20xx年招标采购预算，并将乡镇自来水引水改造工程、沼气池改造工程、教育系统中小学危房改造工程等都纳入了招标采购。钟祥对教育系统中小学校舍维修工程实行公开招标，中标价365。3万元，节约资金2xxx万元，节约率8%，实现建筑工程招标采购零的突破。XX区对对子陵镇中低产田改造项目招标，中标价400万元，节约资金50万元，节约率达11%，并与发改委、xxx门加强协调，将专项资金类、财政性资金直接投资或间接投资的工程类项目全部纳入招标采购范围，继续深化乡镇招标采购改革，为规范乡镇招标采购行为，对全区9个乡镇、街道办事处招标采购工作进行了检查、考核和调研;掇刀将招标采购延伸到了乡镇，各乡镇配备了招标采购专管员，对全区10所中小学危房改造、厕所改造和沼气池建设工程项目采购招标，采购金额400万元，节约财政资金47万元。

>三、强化监管，规范招标采购行为

1、严格招标采购项目监管。对集中采购项目，要求一律按批准的采购方式和程序执行，坚决杜绝“偷工减料”和走过场的行为。今年我们先后对文体局新农村建设文化体育器材项目竞争性谈判、环境检测实验室公开招标、劳动和社会保障局软件开发竞争性谈判、财政局信息中心公开招标等项目进行现场监管，确保依法依规依程序操作。截止到11月底，经过市招标采购中心组织的集中采购项目总额达3000多万元，累计节约资金290万元。

2、依法对采购代理机构进行考核。组织全市招标采购监管部门对政府集中采购机构和代理机构进行了20xx年度业绩考核，考核结果显示，全市各级采购代理机构考核得分均在95分以上。我们对市招标采购中心20xx年度基础工作、采购活动、工作绩效、廉洁自律和信息统计等方面进行了考评。

20xx年度，市招标采购中心认真执行国家法律法规和省市有关规章制度，服务水平、工作质量和队伍素质不断提高，透明度不断增强。全年完成集中采购120次，采购预算金额万元，实际采购额万元，节约资金万元，综合节约率。同时，也存在着一些问题有待改善。如工作人员业务水平和技能有待进一步提高，供应商库建立和供应商诚信档案管理有待进一步完善，招标采购信息发布和采购活动记录尚需规范等。

3、规范监管程序。对于集中采购项目，严格要求按省厅工作规范规定的程序进行监管和指导，对于政府集中采购公开招标项目的现场监管活动，要求依法规范招标文件的资料，严格专家抽取、使用和管理，采取控制评标室人员、关掉通讯工具等办法，规范程序和操作，维护招标采购的客观性和公正性。对于采购人和供应商，透过上门指导开展采购活动，印发《招标采购实用手册》等宣传资料和重点检查相结合的办法进行监督管理，不断规范采购人和供应商的行为，加大监管力度。市直今年对31家市直采购人和2家代理机构开展了重点检查，重点检查面到达30%以上，全部完成年初安排的目标检查任务。

4、严把资金审核关。在采购资金结算方面，我们对照供应商投标报价和优惠率，严格审核。截止11月底审核供应商违规25笔，核减采购支出万元。

**招标专业工作总结范文 第六篇**

招投标代理部组建及运作以来近一年时间，进行汇总，主要作了如下工作：

>一、招投标部的组建工作

1、3月份开始着手准备招标代理资质的申报材料，于4月份报送到主管部门，10月中旬取得招标代理暂定资格证书。

2、制度上墙工作。在准备材料的同时，制定了一系列公司规章制度，包括公司简介、章程、内部管理制度、内部机构的设置等，同时着手将《招标代理人员工作守则》、《招标代理工作流程图》上墙。

3、10月中旬，组织相关专业人员参加了省里的招标代理人员执业资格培训以提高人员素质，并积极招揽人才，充实代理部内部力量。

4、10月末，向省招标协会报送会员单位申请表，加入省会员组织。并向省里报送《招标代理机构情况调查表》一份。

6、xx年11月初，到物价部门办理了招标代理收费许可证，实行亮证收费。

>二、招标工作

1、全过程代理的工程：xx工程。

2、协助代理工程：xx工程。

3、投标工作：xx工程。

>三、其它工作

1、11月中旬，按市政府采购办文件精神，递交一份政府采购供应商登记备案材料，并报送11位政府采购评审专家。

**招标专业工作总结范文 第七篇**

转眼间到公司工作已满四个多月，在这期间对招投标行业有了基本的了解，同时也发现在这个充满竞争的行业，公司人员需要不断提升自己的专业水平与职业道德，才能在市场上保持公司在本行业的龙头地位。

在平时工作中所遇到的问题反映出自身专业知识水平的欠缺，在此之后经过努力的学习，来提高自己的专业知识和业务开拓能力。

一、工作总结

1、之前对于招投标工作了解甚少，以为是一件很容易的事情，真干起来却不如想象中的那么简单。

2)了解公司项目具体内容，比如环境科技主要是绿化工程，包括住宅小区、学校、公园等的绿化;机电主要就是照明工程，例如：体育场、路灯等的照明工程。

3)加强学习和研究，及时掌握和收集国家有关法律法规和最新招投标政策信息，进一步提高工作能力和业务素质。在同事们积极热情的帮助下，学习到了不少以前从未接触到的东西，从而提升了自己的工作水平。

2、刚开始因对招投标工作流程的不了解，到以后的渐渐熟知，过程中离不开公司团队及同事的教导和帮助。从而达到熟练，这才是我们的目的。招投标的流程：

1)在资格预审期间，应该确定我们的目标，即投标的目的是为了培养人才，锻炼队伍?还是为了配合其他公司，寻找新的发展方向?还是为了拿下项目。如果是第四个目的，那么，我们的关系链应做到项目执行的层，否则，难以成功。然而把关系做到层往往是最难的，我们要从中学习技巧和方法。

2)拿到标书后，用一些时间，来了解招标文件的重要信息及内容，捋出思路，并将招标文件按照合同条件，设计要求，投标要求，参考文件分类。

3)项目投标工作启动，根据业主的招标要求，我们需要提前做好标书、并及时审查标书中的内容，发现不符合招标文件要求的可及时更改(如若不符合，被视为投标人未实质性的响应招标文件的要求，并被视为废标处理)。

4)及时做好项目跟进、信息跟踪工作，充分了解竞争对手的实际情况，并跟自己的实际情况对比分析，从而了解业主的招标动态。

二、季度工作重点

1、我处于刚刚学习阶段，对于投标工作，还有很多值得学习的地方，在同事的帮助和悉心教导下，及时做好了各个方面的准备工作。

2、将招标公告中比较离散的信息，收集归类，并汇总各个项目招投标信息及资料的整理工作。

3、各个项目跟进，需要找到负责项目管理层往往是不容易的，不但要注重方式方法，更需要多多跟同事探讨交流，学习经验，来补充自己的不足。

三、未来工作计划

1、加强自身工作能力提升，通过对招投标法律法规的学习，提升招投标工作的法律意识等。我们公司有多位业务精干人员，可以在空闲时间与他们相互交流学习。

2、招投标工作涉及的单位、人员众多，难免会有一些不可预见因素的发生，我们要及时掌握信息，尽量减少或是避免这些因素的发生和发展。

3、通过业务知识的学习、综合信息的掌握，使招投标工作渐渐步入正轨，个人的职业完全进入角色，利用各方有利的资源信息，开展工作。

4、参加本专业考试，如造价员、建造师考试，利用以前学习的基础，加上后续的练习，用知识来武装自己，提升自己。

四、意见和建议

1、拿到标书，要召开投标启动会议，概括介绍招标文件，并发布一个详细而客观的计划，勾勒出重要节点，指明方向，并对团队行成压力。

2、将招标文件分发给团队中的相关负责人，要求每个责任人透彻了解本人工作范围内的招标文件;投标负责人应全盘了解招标文件所有内容，并随时将相关补充信息发给相关人员。

3、请合作单位负责人配合做好动员及推动工作，让项目团队参与成员放下包袱，团队和谐共进。

**招标专业工作总结范文 第八篇**

>一、20xx年主要状况

20xx年，我区招标采购完成采购预算金额140702、37万元，实际采购金额142085、67万元，节约资金8616、70万元，资金节约率为6、12%，采购次数为614次，取得良好的经济效益与社会效益。

>（一）保质保量按进度完成区重点项目采购工作

一是以民生为重点，将区重点项目工作纳入中心公共服务白皮书工作任务。我中心依法依规依程序进行各项采购工作，完成我区清扫保洁服务采购、垃圾减量示范分类和区餐厨垃圾综合处理厂建设及运营主体采购、福田区残疾人综合服务中心康复设备系列采购等区重点项目采购工作。二是以采购任务为中心，在采购工作中主动服务。用心配合各采购单位开展各项前期工作，指定专人负责，在工作研讨会中充分提出意见，做好采购前期沟通服务工作，采购资源使用充分弹性化，用心完成各项采购工作。三是以创新采购方式为抓手，确保招标采购质量。针对采购项目特点和采购单位需求，首次以预选供应商的方式招标完成我区市政道路、绿地和城中村清扫保洁服务采购工作，首次采用BOT模式完成区餐厨垃圾综合处理厂建设及运营主体采购工作等，以创新采购方式不断提高招标采购效益。

>（二）加强最新法律法规的学习宣传与落实。

一是发送宣传信息息。结合我区实际，制定落实措施，向采购单位及供应商发送新实施的《深圳经济特区招标采购条例》宣传信息息，扩大招标采购政策法规宣传的影响面。二是市、区联动学法。认真组织学习于6月1日发布实施的《深圳市经济特区招标采购条例实施细则》（以下简称《实施细则》），组织与参加市、区两级采购中心的学习、培训，与财政局联合开展专题研讨学习，逐条研究，分析落实中存在的困难与问题，提出对策与具体措施，印制并发放宣传册。三是开展采购法规学习培训。联合财政局于7月初开展围绕《采购条例》及《实施细则》的采购法律法规专题培训，对全区210多个采购单位的采购负责人和采购专员及中心全体工作人员进行采购条例与实施细则的政策解读与操作规程示范。

>（三）修订完善各类标书模板。

根据《采购条例》及《实施细则》的具体规定，修订各类采购项目的申报模板，固化《采购条例》及《实施细则》规定和要求，同时也是条例与细则具体实现形式和途径。以工程、货物、服务三大类为基础，系统分类梳理标书模板，以《采购条例》及《实施细则》为准绳，制定需求设置标准与框架，完善采购需求方案格式文件，引导用户单位正确编制采购需求方案。透过完善审核采购需求方案和资质要求的规则和制度，规范评标因素和分值设定的规则和标准，让每个评分项都公平合理。

>（四）坚持绿色采购，践行智慧低碳发展

>（五）大力加强党风廉政职责制建设工作

20xx年，按照《福田区20xx年度党风廉政建设和反腐败工作职责制分工明细表》的分工要求，设定中心职责分工项目共7项，对工作任务、工作目标和落实措施、完成时光、职责部门等作出明确规定，细化到部门，量化到个人，严格要求各部门按时完成各项任务。一是认真落实领导干部廉洁自律各项规定。要求党员干部学习中央“八项”规定，带头以身作则，严于律己，带头自觉理解监督，把自我置身于党和人民的监督之下；二是加强监督检查。研究制定加强廉政风险防控的工作意见，组织中心全体人员定期学习《廉政风险防控手册》，对于中心各部门的学习贯彻落实状况，进行严格监督检查；三是结合招标采购工作贯彻落实《廉政准则》各项要求，围绕提高执行力这个目标，进一步建立“依法采购，高效服务”的核心价值观，进一步完善中心工作流程图、核心工作流程图，严格贯彻落实岗位目标管理职责制、重点工作项目专责制、重大项目与重要工作“限时办结制”和严格的职责倒逼机制等，根据《廉政准则》的要求修改完善招标采购业务的工作程序，严格依法依规依程序做好每一个项目的采购工作。

今年，我中心问责人数为0，被查处违纪人数为0，公开曝光突出问题或典型案件0宗。收到对区招标采购中心的有效投诉为零，中心从领导到每位工作人员都没发生违纪违法、腐败不廉洁的行为和不正之风现象。

>二、存在问题

（一）需求个性化与采购标准化的矛盾。为进一步规范采购工作，采购业务流程日趋注重标准化因素，各类采购项目模板力求通用一体化，同时，个别采购单位也存在个性化需求，不一样项目类别的需求设置也有所不一样，亟待解决个性需求与标准化之间的矛盾。

（二）对新《实施细则》须加强宣传与培训。新《实施细则》已于6月1日开始实施，对采购工作的要求更高，采购申报、工作流程、后续管理等方面规定更加具体，为规范采购单位的各项采购工作，需对《实施细则》进行更加深入的宣传、培训。

（三）采购合同备案管理仍待加强。招标采购合同不及时备案状况时有发生，个别采购单位采购工作人员意识淡薄，不按法定时光内与供应商签订合同，或签订合同后不送至采购中心履行备案手续，有的甚至几年后才送交备案，合同备案工作亟待加强。

>三、20xx年工作计划

（一）探索招标采购合同管理新模式

**招标专业工作总结范文 第九篇**

本人近期参与了一个xxx项目的投标，在公司领导的指导下，以及整个团队的辛勤工作下，该项目投标工作已经由五进二，进入了最后一轮，取得了阶段性的成绩。以下，我从投标启动，设计与设计管理，团队建设，标书准备，报价管理几方面，谈谈自己的感受与看法。

>一、投标启动

20XX年9月5号，收到招标文件，项目投标工作启动，根据客户的招标要求，承揽商应于20XX年10月18号递交标书。那么不扣除中间的假期，仅有43个工作日，对于一个建造面积约5万平米的半导体厂房，时间非常紧张，在这么短的时间内，完成这样一个投标任务，项目投标的启动显得尤为重要，这儿介绍大概的思路与体会：

1、 在资格预审期间，应该确定我们的目标，即投标的目的是为了培养人才，锻炼队伍?是为了配合其他公司?寻找新的发展方向?还是为了拿下项目?如果是第四个目的，那么，我们的关系应做到项目执行的最高层，否则，难以成功。

2、 拿到标书后，用两天时间，粗略了解招标文件，捋出思路，并将招标文件按照合同条件，设计要求，投标要求，参考文件分类;如果是英文招标文件，应同时将其翻译为中文。

3、 投标启动会议，概括介绍招标文件，并发布一个详细而客观的计划，勾勒出重要节点，指明方向，并对团队形成压力。

a)厂房的第一要务是用于生产的目的，所要求的生产区域的面积不能撼动;

b)客户招标文件中，对于解释房间或区域逻辑关系的图表或文字，应仔细研究，并尽可能满足要求。

其次，再讲讲在设计过程中，实现第二功能时产生的问题。

对于xxx项目的设计方案的优劣，除了对第一功能的考察外，还有对第二功能的考察，对这两个功能共同考察的结果决定了设计方案性价比的高低。专业而又公正的客户应选择性价比高的方案。

应该说，我们第一轮的设计方案，总体比较合理，只是空调与工艺系统出了些问题。在这两个系统中，合作团队选用的部分设备和材料超过了客户的要求;对于本次施工的范围，在空调系统和工艺系统配套设计的区域上，也超出了客户要求的范围。后来公司决定，由中电四自己完成空调与工艺的设计，经过我们空调和工艺团队的努力，纠正了空调和工艺系统设计过头的错误。

>二、设计步骤

设计工作主要分为如下几个步骤：

1、 投标负责人，设计经理与建筑师一道熟悉招标文件的建筑设计要求，将文件内容尽快转化为图纸信息，完成建筑的平面设计;

2、 内部检讨建筑方案，并完成修改;将招标文件的要求与建规的矛盾，招标文件中设计条件的相互矛盾，以及对文件中难以理解的问题一一列出，公文提交客户，以求回复;并将客户的官方回复作为附录，包含在回标文件中;

3、 参加客户主持的设计澄清会，纠偏设计方向;并将设计澄清会的记录归档为招标补遗或附录，包含在回标文件中;

4、 其次完成空调系统，公用工程和给排水消防的设备布置;并将相关条件提交给结构与电气设计师;

5、 根据招标要求、生产设备、空调系统、公用工程和给排水消防所提供的条件，完成电气系统设计;

6、 根据建筑平面图、招标要求和机电专业的重量条件完成结构设计;

7、 根据招标文件与中电四的投标策略，确定图幅与图框形式;

8、 按照招标要求编写设计说明。

>三、设计管理

第一轮设计中，我们发现了一些问题：

a) 尽管时间紧迫，合作单位的参与人员，却不能按照项目要求改变作息制度;而且设计人员在其本公司设计，信息传递慢，沟通不顺畅;最终导致了机电估价表提交滞后。

于此，建议石化苏州院，应增加空调和洁净室装修的专业人员，填补这两个专业的人员空白，做到在以后的设计中，可以独立完成项目的完整设计，也有利于企业的发展壮大。

**招标专业工作总结范文 第十篇**

本人近期参与了一个xxx项目的投标，在公司领导的指导下，以及整个团队的辛勤工作下，该项目投标工作已经由五进二，进入了最后一轮，取得了阶段性的成绩。以下，我从投标启动，设计与设计管理，团队建设，标书准备，报价管理几方面，谈谈自己的感受与看法。

1.投标启动

xx年x月x号，收到招标文件，项目投标工作启动，根据客户的招标要求，承揽商应于xx年x月x号递交标书。那么不扣除中间的假期，仅有43个工作日，对于一个建造面积约5万平米的半导体厂房，时间非常紧张，在这么短的时间内，完成这样一个投标任务，项目投标的启动显得尤为重要，这儿介绍大概的思路与体会：

1. 在资格预审期间，应该确定我们的目标，即投标的目的是为了培养人才，锻炼队伍?是为了配合其他公司?寻找新的发展方向?还是为了拿下项目?如果是第四个目的，那么，我们的关系应做到项目执行的最高层，否则，难以成功。

2. 拿到标书后，用两天时间，粗略了解招标文件，捋出思路，并将招标文件按照合同条件，设计要求，投标要求，参考文件分类;如果是英文招标文件，应同时将其翻译为中文。

3. 投标启动会议，概括介绍招标文件，并发布一个详细而客观的计划，勾勒出重要节点，指明方向，并对团队形成压力。

4. 将招标文件按类别分发给团队中相关责任人，要求每个责任人透彻了解本人工作范围内的招标文件;投标负责人和设计负责人，尤其是投标负责人应全盘了解招标文件所有内容，并随时将相关补充信息发给相关责任人。

5. 请合作单位负责人配合做好安抚，动员及推动工作，让项目团队参与成员放下包袱，开动机器。

6. 将投标团队名单和联系办法，投标阶段计划书，通过EMAIL发给公司费用控制部和材料部。

对于本次项目启动工作，总体上我们的线路清晰，目标清楚，但是也出现了如下几点问题：

A)招标文件翻译安排滞后，导致设计师在对标书理解不透彻地情况下，仓促开始，设计建议方向把握不准，迷失重点;所以，在以后的 项目投标中，应在拿到标书的第一时间，将关于设计的招标要求翻译成中文。

B)必须通读并吃透招标文件所有内容，在宏观上把握业主的要求。本项目投标时，在以下方面有待提高——信息的完整性，需将招标文件中比较离散的信息，收集归类，并通知相关责任人。

2.设计与设计管理

I.设计功能

设计方案应实现两大功能：一、设计方案实现能够最大程度上满足客户使用要求的功能，且方案符合建规(以下简称第一功能);二、设计方案能够实现项目造价最低的功能(以下简称第二功能)。

首先，我说一说我们在设计过程中，实现第一功能时的问题。

该项目的招标文件经过梳理后，产生了比较清楚的脉络。与一般设计不一样的是，客户没有提供大致的平面图，所有的信息都来自于招标文件中的：

n 带有“区域功能模块图”的客户要求;

n 房间表;

n 包含已建一期厂房的用地平面总图。

**招标专业工作总结范文 第十一篇**

20\_\_年，投资公司总经办主要围绕“三个服务、四个标准化、五个一工程”开展工作。加强了对日常行政工作的规范化管理，在制度化建设方面突出了重点，在对各事业部行政工作规范化方面起到积极推动作用，对公司信息化建设做了一定的努力。总结教训，积累经验，现将\_\_年工作总结如下：

一、加强制度建设，做好基础管理

1、确立严密的管理制度，是达到有序运行的保证，总经办做为制度的执行和监督管理部门，结合国际大公司制度建设的经验和自身条件，从细微之处入手，从员工文明行为规范等小节做起，重建并完善了如《办公室电话接待服务规定》。《员工识别证使用规定》。《5s管理》。《临时出国人员费用开支标准和管理办法》《长期出差人员管理办法》《机关服务人员劳保用品发放规定》等八个制度，对信息化建设的制度与流程进一步充实。新增 个流程。下半年，又根据公司总体要求明确了投资公司管辖范围到番茄事业部机关，对已有的制度进行了全面的、系统的修订，明确了层级，确保了制度建设的严肃性和可控性。

2、今年，我们根据公司整体要求，对行政制度进行了全面、系统的修订(行文格式、流程、表格、公司的ci规范等)。以期形成统一、规范和相对稳定的管理体系，通过对该体系的实施和不断完善，达成公司管理动作的井然有序、协调高效的目的。为此，在总结公司近几年行政工作的同时，借鉴了一些好的经验，汇编了一套《行政总务管理规程实务》。 汇编从工作职能、规章制度、工作流程、常用表格、考核办法五个部分对办公室日常工作做了较为全面的规范。重点对办公室常用文书格式及常用管理表格进行了规范及汇总。并对常用公文(如通知、报告、纪要等)制作了模板，方便推广应用。设计规范表格56个。)逐步将公司的行政管理工作纳入法制管理的轨道，减少工作中的盲目性、随意性

3、企业制度是企业员工的行为规范，企业的制度文明不但体现在有良好的制度建构上，还应体现于良好的制度得到良好的执行与遵守上。总经办如何对公司的规范化管理起到积极的指导作用。在做好服务的同时，如何对公司制度化管理起到监督推动作用，对公司制度的执行起到监督推动作用。带着这样的思考，我们在对各分公司检查过程中，积极给大家宣讲了《屯河制度与屯河文化》，并加强了公司的制度监督管理，使公司的违纪行为大福度减少。

今年，自8月份，我们强化了对机关组织纪律的检查，重点对考勤进行了约束，每天，由保卫人员严格按制度进行认真检查，对不按时打卡的，每天张榜公布，月底统计汇总到各公司办公司，与薪资严格挂钩，严格执行了两个月，起到了较好的效果。

对公司的其它各项制度如《出差管理制度》《车辆管理制度》《信息管理制度》等是否保证严格按工作流程执行。

二、内部管理做到精细化、表格化、流程化、科学化

今年，近一年来，我部在重建完善相关制度的基础上，依托制度与流程，着重做好了精细化管理工作。不论是费用控制、资产管理、外联接待、还是工作纪律、办公秩序，我们一点一滴地小事抓起，逐步完善，渐进式推进，力求使各项内部管理工作精细化。

1、总经办各项费用开支较大，如何确保支出保持在一个合理的范围内，须加强费用开支前的控制。年初，我们制定了《总经办费用控制》，对车辆费、通讯费、办公费、绿化费、物业费进行分解明细，建立数据库并引入到年初预算中，使部门费用额度和月度支出计划更加清晰透明。增强了部门实施费用自我控制的积极性。

2、建立车辆、办公固定资产台账，编制编码，使管理规范化

**招标专业工作总结范文 第十二篇**

20\_\_年我完成的项目可以分为四种类别：建筑工程类、土地整理类、农村集体土地确权登记发证类及货物采购类。这些项目有大有小，有简单有复杂的。通过对这些项目的组织，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。现将这一年的工作情况总结如下：

(一)沟通不够

人和人交往，是真诚。招标代理工作是一个联系沟通招标人、投标人、评标专家、招标监督管理部门各方的桥梁和纽带。招标行业是一项涉及项目论证、市场营销、技术规范、合同、法律知识和能力的综合性工作，是现代项目管理的一个重要环节，它要求我们既要有较高的政策理论水平，一定的专业知识、管理经验，掌握现代化的计算机操作技能，又要有良好的沟通能力。虽然能够和业主沟通项目的一些基本信息，但是无法继续深入了解业主的意向，无法与业主形成或师或友的情谊。另外在评标过程中与评标专家的沟通也存在很多问题。怎么解释招标文件，怎么安排评标任务等都需要向经验丰富的同事学习。我在这个方面是做得不够到位的，我想这与我从事这个职业时间太短、个人经历和性格有关。

(二)专业知识不丰富，经验不足

从20\_\_年6月份开始做招标代理到现在，自己做的项目不多。项目虽然都完成了，可是从做文件到开标结束出现的问题也不少。首先从专业知识上面来说，对招标投标法、政府采购法研究的不透彻，不深入。对项目所涉及的预算、施工技术、合同等方面的知识不熟悉，不了解。因对这些专业知识的不熟悉，一旦出现问题，后果不堪设想。最典型的就是武陟县档案楼建设项目。给投标人发布招标控制价的时候，没有把专业工程暂估价包含在招标控制价内，导致项目中暖气片的购买安装无法进行。这样的错误是不能够被忽视的。其次是经验不足。开评标过程中存在：开标资料准备不充分，人员安排不合理，开评标表格做的不细心、评标过程中遇见突发情况不知道怎么解决等问题。

招标是一个复杂的系统工程，不仅仅是写招标文件，开标评标那么简单。从最开始获得项目信息，到发放中标通知书，中标人与业主签订合同。每一个环节都要细心认真得完成。俗话说：细节决定成败。每一项工作都是由无数个细节组成的，也许有人说一两个细节没做好没什么大不了，甚至认为只求结果不求过程，但我认为从工作细节就能看出一个人的为人之道，严谨之人必定在细节上精益求精，大意之人可能在细节上予以漠视。鉴于这一年中出现的种种问题，我给自己提出一些要求，以免以后再出错。

一、加强业务知识学习，提高业务工作能力。

作为一名招标代理人员，我深知要想做好工作，必须要有一定的专业知识，在认真做好本职工作的同时，不断加强业务知识的学习，提高业务能力和服务水平。在以后的工作中，要努力学习招标代理业务知识，争取成为招标代理业务能手，所以学习始终是不能放松的。我认为要以自学为主，利用空闲时间，学习法律法规，及与招标有关的专业书籍，遇到不懂的地方，多向同事询问。做到学以致用，为今后的招标代理工作奠定良好的基础。

二、增强协调沟通能力，提高自身素质。

良好的沟通能促进相互理解并发展关系，正确传递信息，消除障碍。团队中只有彼此互信才能精诚合作，奋斗的目标方向一致才能有更高的发展。在今后的工作中，观察他人说话的方式和技巧，翻阅商务礼仪、口才交流等方面的书籍，多思考多说话，为今后的招标代理工作铺好路。

三、自我解压，调整心态，创新求变。

心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

四、提高服务技能和水平。

把服务当作一项“工程”来做。在今年的招标项目中，看到领导加强与招标单位的沟通，替他们想问题及解决问题，共同制定招标计划，出主意、想办法，使招标项目顺利进行。这让我深深的感到标前提前进入角色是十分关键的。这不仅仅是优良的服务态度、任劳任怨的工作作风，而是服务意识和服务技能相结合的特征。新的一年，我决心向专业知识靠拢，让服务有一个质的升华。

在这一年的招标代理工作中，我学到了很多知识和技巧，也从中领悟到了许多道理，也认识到了自己的位置。在知识经济迅猛发展的今天，我们唯有不断学习理论、政策和各种业务知识，不断更新知识结构，才能与时俱进，跟上时代的步伐。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。

在今后的工作中，我会更加努力学习业务知识，提高自己的工作技能，不辜负公司各领导的关怀与帮助，以及各位同事的大力支持与帮助，加强学习，认真负责，承接更多的新项目，为公司的发展贡献自己的一份力量!为公司带来更多的利益!最后祝愿公司的明天更加美好!

**招标专业工作总结范文 第十三篇**

一、20\_\_年主要状况

20\_\_年，我区招标采购完成采购预算金额140702、37万元，实际采购金额142085、67万元，节约资金8616、70万元，资金节约率为6、12%，采购次数为614次，取得良好的经济效益与社会效益。

(一)保质保量按进度完成区重点项目采购工作

一是以民生为重点，将区重点项目工作纳入中心公共服务白皮书工作任务。我中心依法依规依程序进行各项采购工作，完成我区清扫保洁服务采购、垃圾减量示范分类和区餐厨垃圾综合处理厂建设及运营主体采购、福田区残疾人综合服务中心康复设备系列采购等区重点项目采购工作。二是以采购任务为中心，在采购工作中主动服务。用心配合各采购单位开展各项前期工作，指定专人负责，在工作研讨会中充分提出意见，做好采购前期沟通服务工作，采购资源使用充分弹性化，用心完成各项采购工作。三是以创新采购方式为抓手，确保招标采购质量。针对采购项目特点和采购单位需求，首次以预选供应商的方式招标完成我区市政道路、绿地和城中村清扫保洁服务采购工作，首次采用BOT模式完成区餐厨垃圾综合处理厂建设及运营主体采购工作等，以创新采购方式不断提高招标采购效益。

(二)加强最新法律法规的学习宣传与落实。

一是发送宣传信息息。结合我区实际，制定落实措施，向采购单位及供应商发送新实施的《深圳经济特区招标采购条例》宣传信息息，扩大招标采购政策法规宣传的影响面。二是市、区联动学法。认真组织学习于6月1日发布实施的《深圳市经济特区招标采购条例实施细则》(以下简称《实施细则》)，组织与参加市、区两级采购中心的学习、培训，与财政局联合开展专题研讨学习，逐条研究，分析落实中存在的困难与问题，提出对策与具体措施，印制并发放宣传册。三是开展采购法规学习培训。联合财政局于7月初开展围绕《采购条例》及《实施细则》的采购法律法规专题培训，对全区210多个采购单位的采购负责人和采购专员及中心全体工作人员进行采购条例与实施细则的政策解读与操作规程示范。

(三)修订完善各类标书模板。

根据《采购条例》及《实施细则》的具体规定，修订各类采购项目的申报模板，固化《采购条例》及《实施细则》规定和要求，同时也是条例与细则具体实现形式和途径。以工程、货物、服务三大类为基础，系统分类梳理标书模板，以《采购条例》及《实施细则》为准绳，制定需求设置标准与框架，完善采购需求方案格式文件，引导用户单位正确编制采购需求方案。透过完善审核采购需求方案和资质要求的规则和制度，规范评标因素和分值设定的规则和标准，让每个评分项都公平合理。

(四)坚持绿色采购，践行智慧低碳发展

(五)大力加强党风廉政职责制建设工作

20\_\_年，按照《福田区20\_\_年度党风廉政建设和反腐败工作职责制分工明细表》的分工要求，设定中心职责分工项目共7项，对工作任务、工作目标和落实措施、完成时光、职责部门等作出明确规定，细化到部门，量化到个人，严格要求各部门按时完成各项任务。一是认真落实领导干部廉洁自律各项规定。要求党员干部学习中央“八项”规定，带头以身作则，严于律己，带头自觉理解监督，把自我置身于党和人民的监督之下;二是加强监督检查。研究制定加强廉政风险防控的工作意见，组织中心全体人员定期学习《廉政风险防控手册》，对于中心各部门的学习贯彻落实状况，进行严格监督检查;三是结合招标采购工作贯彻落实《廉政准则》各项要求，围绕提高执行力这个目标，进一步建立“依法采购，高效服务”的核心价值观，进一步完善中心工作流程图、核心工作流程图，严格贯彻落实岗位目标管理职责制、重点工作项目专责制、重大项目与重要工作“限时办结制”和严格的职责倒逼机制等，根据《廉政准则》的要求修改完善招标采购业务的工作程序，严格依法依规依程序做好每一个项目的采购工作。

今年，我中心问责人数为0，被查处违纪人数为0，公开曝光突出问题或典型案件0宗。收到对区招标采购中心的有效投诉为零，中心从领导到每位工作人员都没发生违纪违法、腐败不廉洁的行为和不正之风现象。

二、存在问题

(一)需求个性化与采购标准化的矛盾。为进一步规范采购工作，采购业务流程日趋注重标准化因素，各类采购项目模板力求通用一体化，同时，个别采购单位也存在个性化需求，不一样项目类别的需求设置也有所不一样，亟待解决个性需求与标准化之间的矛盾。

(二)对新《实施细则》须加强宣传与培训。新《实施细则》已于6月1日开始实施，对采购工作的要求更高，采购申报、工作流程、后续管理等方面规定更加具体，为规范采购单位的各项采购工作，需对《实施细则》进行更加深入的宣传、培训。

(三)采购合同备案管理仍待加强。招标采购合同不及时备案状况时有发生，个别采购单位采购工作人员意识淡薄，不按法定时光内与供应商签订合同，或签订合同后不送至采购中心履行备案手续，有的甚至几年后才送交备案，合同备案工作亟待加强。

三、20\_\_年工作计划

(一)探索招标采购合同管理新模式

**招标专业工作总结范文 第十四篇**

转眼间，新的一年又在我们忙忙碌碌的身影中不知不觉的到来，回顾一下过去，从去年12月15日我刚进公司到现在已经有一年多的时间了，从开始进入公司对招标这行一窍不通的外行人，到现在成为一个“初出江湖”的过来人，有太多的感慨。我得感谢公司，感谢领导给我提供了这么好的工作条件和学习环境，有那么有经验的领导给我们指导，带着我们前进;他的经验让我们终生受益，从他的身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

近一年的工作中，我通过实践学到了许多招投标方面的知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作。因此，在新的一年里，我希望通过不断学习和实践，做好个人工作计划，在开标现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。 在过去的一年时间里虽然取得了一些成绩，但在成绩背后难免有疏忽之处，我所做的工作还存在着一些问题与不足：

一、由于自己专业水平的局限，对很多项目的基本情况了解不足，有了问题不知道其所在，或者是知道是啥问题但不知道如何着手去处理，还有很多细节、要点未做到位，没有达到公司以及领导的要求。

二、工作上缺乏主观能动性。处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，对于已经开完标要归档的项目有拖拉现象。

三、对公司的日常纪律要求不是太严格，例如偶尔会发生早上上班迟到现象。

四、由于性格原因，与领导、同事间交流较少，缺乏主动沟通。有时候工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去做，自己去想，却忽视了团队的作用。

在发展和成长的过程中，困难是很多的，俗话说：只有经历才能成长。我们要做的是积极的面对并处理好它，让它成为我们另一方面的动力，成为我们的一次机会。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作。但过去的都已成为过去，学习先进找差距，总结不足求上进，我将从中吸取经验和教训，在以后的工作中不断改进，做到以下几点：

一、工作中努力做到今日事今日毕，因为项目都有一定的阶段性，这个项目一没做完，新的项目马上接踵而至，只会造成越堆越多。

二、充分发挥个人的专业特长，做一名合格的法律顾问。在做好招标工作本职工作的前提下，努力学习法律方面的知识，充分发挥自己所学。

三、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

四、相信别人，相信团队的力量，与同事多交流、多沟通，不断总结和改进自身的不足，从而来提高自己各方面的素质。

每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长! 在20xx年的工作中，我会尽我的努力来工作，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空!

最后，感谢公司的培养，感谢上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动、自信、充满激情的心态去工作。

**招标专业工作总结范文 第十五篇**

转眼间20xx年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

>一、岗位职责

今年在元泓公司领导和关心下，同事们尽心尽职，我个人项目业绩开展的相当顺利。首先，领导安排的业务，在同事们配合得当的情况下都不折不扣得完成了。尤其在本人忙于新接项目的时候，同事们都能及时做好项目的收尾工作，如办理中标通知书、装订招投标档案资料。对于最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴，整个招标部人员大都能对招标项目各司其职，做到尽心尽责。但是由于在本人做项目的时候，疏于招标部的管理工作，自认为对于岗位职责没有全面履行到位。

目前的招标行业人员流动性大，人员整体能力层次不齐，每位同事都应该单独履行整套招标程序。我应尽量使每个同事在项目上占主导地位，以增加其经验，使每个同事都能独当一面，处理各种问题，使整个招标部的业务技术水平有整体的提高。

>二、出勤情况

本人今年很少出现请假现象，应为招标代理项目周期短，时间紧，在项目执行过程中本人能够视情况加班，避免招标项目出现拖延时间等现象的发生。

>三、今年主要工作情况

今年是忙碌而充实的一年。公司资质方面完成招标代理资质乙级延续，项目业绩方面完成地区20xx年土地整治项目共计13标段；圣德塑料管材有限公司2#、3#生产车间；核工业二一六大队1、2、7、8、26、27#住宅楼节能改造；市墙改办20xx年既有建筑采暖系统及温控计量节能改造共计3各标段；乌市水区无人管理小区节能改造第一标段；逸博房地产开发有限公司天汇花园小区二期底商楼项目—1号楼工程；川源热力实业有限公司维斯特住宅小区热计量改造工程；20xx年社会分散燃煤锅炉天然气改造项目溢达纺织有限公司设备采购—燃气蒸汽锅炉；甘泉堡经济技术开发区管委会餐饮管理及物业服务项目；农业科学院住宅楼节能改造共计2个标段（未办理中标通知书）；目前在接项目为交通职业技术学院学生公寓楼。

>四、存在问题

1、在工作中缺乏强有力的管理。

2、一些工作未按预期的计划完成。（如组织招标部每位成员进行业务学习，工作责任交接不清晰）

3、工作效率及方法有待改进。（如尽量合理协调跑外办事人员，减少跑外不必要的成本）

4、在业务拓展方面欠缺。

>五、改进方法

1、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。

2、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法，提高工作效率。

3、积极积累人脉关系。

>对本公司未来20xx年发展提出几点拙见：

>一、人员稳定

一个企业要生存和发展，最根本、最基础的就是要拥有一只稳定而有力的员工队伍。影响员工队伍的主要因素：

1、同行业的待遇差别造成员工心里失衡。

2、员工假期待遇，长期的加班使职工身心疲惫，在不忙，不影响其项目进展的时间段适当弹性上下班。

3、工作环境，努力实现公司同事之间的和谐相处，人性化管理。

>二、扩充人员队伍

20xx年本公司招标代理项目将会是有史以来最多的一年，现有的招标部的队伍明显承接不了，其原因不光是人员数量，还包括人员在承接招标项目独挡一面的能力。

>三、落实员工责任制度

招标部每位员工都应该有不断扩充自己的招标知识的积极心态，不能产生依靠、推卸的心里，xxx不会xxx两个字不应从员工口中说出。领导安排的任务应尽力完成，以身作则。沟通不畅招标部和造价部应及时沟通，协调招标及编制控价清单的时间，在同一项目的初始阶段做出统一意见，不要出现返工现象。

>四、业绩制度

公司员工在做项目的同时积累人脉关系，尽力开展业务，制定单独开展业务提成制度。

>五、公司资质申请及延续

在公司未来走向壮大的同时应安排专员做公司资质申请及延续，专员一旦安排就不要擅自更换，因其做的时间久了比较熟悉公司人员简介及业绩；包括也可以适当做业绩报表及招标代理项目投标文件，因为业绩是资质申请及延续的关键，制定资料装订及移交制度，招标部成员在资料装订后移交给专员，由专员查验。

**招标专业工作总结范文 第十六篇**

转眼间20\_\_年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

今年在元泓公司领导和关心下，同事们尽心尽职，我个人项目业绩开展的相当顺利。首先，领导安排的业务，在同事们配合得当的情况下都不折不扣得完成了。尤其在本人忙于新接项目的时候，同事们都能及时做好项目的收尾工作，如办理中标通知书、装订招投标档案资料。对于最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴，整个招标部人员大都能对招标项目各司其职，做到尽心尽责。但是由于在本人做项目的时候，疏于招标部的管理工作，自认为对于岗位职责没有全面履行到位。

目前的招标行业人员流动性大，人员整体能力层次不齐，每位同事都应该单独履行整套招标程序。我应尽量使每个同事在项目上占主导地位，以增加其经验，使每个同事都能独当一面，处理各种问题，使整个招标部的业务技术水平有整体的提高。

二、出勤情况

本人今年很少出现请假现象，应为招标代理项目周期短，时间紧，在项目执行过程中本人能够视情况加班，避免招标项目出现拖延时间等现象的发生。

三、今年主要工作情况

今年是忙碌而充实的一年。公司资质方面完成招标代理资质乙级延续，项目业绩方面完成地区20\_\_年土地整治项目共计13标段;圣德塑料管材有限公司2#、3#生产车间;核工业二一六大队1、2、7、8、26、27#住宅楼节能改造;市墙改办20\_\_年既有建筑采暖系统及温控计量节能改造共计3各标段;乌市水区无人管理小区节能改造第一标段;逸博房地产开发有限公司天汇花园小区二期底商楼项目—1号楼工程;川源热力实业有限公司维斯特住宅小区热计量改造工程;20\_\_年社会分散燃煤锅炉天然气改造项目溢达纺织有限公司设备采购—燃气蒸汽锅炉;甘泉堡经济技术开发区管委会餐饮管理及物业服务项目;农业科学院住宅楼节能改造共计2个标段(未办理中标通知书);目前在接项目为交通职业技术学院学生公寓楼。

四、存在问题

1、在工作中缺乏强有力的管理。

2、一些工作未按预期的计划完成。(如组织招标部每位成员进行业务学习，工作责任交接不清晰)

3、工作效率及方法有待改进。(如尽量合理协调跑外办事人员，减少跑外不必要的成本)

4、在业务拓展方面欠缺。

五、改进方法

1、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。

2、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法，提高工作效率。

3、积极积累人脉关系。

对本公司未来20\_\_年发展提出几点拙见：

一、人员稳定

一个企业要生存和发展，最根本、最基础的就是要拥有一只稳定而有力的员工队伍。影响员工队伍的主要因素：

1、同行业的待遇差别造成员工心里失衡。

2、员工假期待遇，长期的加班使职工身心疲惫，在不忙，不影响其项目进展的时间段适当弹性上下班。

3、工作环境，努力实现公司同事之间的和谐相处，人性化管理。

二、扩充人员队伍

20\_\_年本公司招标代理项目将会是有史以来最多的一年，现有的招标部的队伍明显承接不了，其原因不光是人员数量，还包括人员在承接招标项目独挡一面的能力。

三、落实员工责任制度

招标部每位员工都应该有不断扩充自己的招标知识的积极心态，不能产生依靠、推卸的心里，xxx不会xxx两个字不应从员工口中说出。领导安排的任务应尽力完成，以身作则。沟通不畅招标部和造价部应及时沟通，协调招标及编制控价清单的时间，在同一项目的初始阶段做出统一意见，不要出现返工现象。

四、业绩制度

公司员工在做项目的同时积累人脉关系，尽力开展业务，制定单独开展业务提成制度。

五、公司资质申请及延续

在公司未来走向壮大的同时应安排专员做公司资质申请及延续，专员一旦安排就不要擅自更换，因其做的时间久了比较熟悉公司人员简介及业绩;包括也可以适当做业绩报表及招标代理项目投标文件，因为业绩是资质申请及延续的关键，制定资料装订及移交制度，招标部成员在资料装订后移交给专员，由专员查验。

**招标专业工作总结范文 第十七篇**

在中小城市中，招标易出现围标说清等腐败现象。因为城市经济圈较小，业内同行较少，围标、串标哄抬价格现象时有发生。外地施工单位要进来也要由当地包工商挂靠引进。价格合理很难达到。建设价格管理部门也顶不住说情风的压力，控制价时常被个别腐败领导人为地提高。

>本次工厂建设招标采取了以下管理方式，取得了一定的效果：

1、把建设项目的单位工程作为标段，分三次招标。招标一律不做

标底价，以投标单位投标报价的算术平均值做标准价。设定综合评分标准。

2、第一次招标采取不记名、无标底招标形式。外地代理公司临时抽取指定工作人员主办此事，严格保密报名施工单位。以代号形式缴纳投标保证金和购买招标文件。缴纳投标保证金的时间是开标前4小时。其目的是让所有投标单位不知道谁家来投标，有多少家单位来投标，有效防止围标、串标。

3、第二次招标采取不记名、无标底有拦标价的形式招标形式。拦标价的制定依据前一次招标子目的平均值确定。防止拦标价虚高。经过第一次招标，潜在的投标人有可能熟悉了各方面的情况。这是设拦标价的必要理由。但连标价是一定是前一次招标的平均价。防止贿赂做价格人员。

4、第三次招标采取邀请招标，无标底、有控制价的形式。邀请范围是前两次招标中标已开始施工的单位。控制价仍然是依据前两次招标中标价的平均值调整确定。被邀请投标的单位，必须经过现场监理、业主代表等管理人员进行业绩评审。在本施工现场表现好的经综合评分将被邀请。本次形式目的在于鼓励已进场施工表现好的单位。杜绝上级个别领导暗示指定施工单位现象的发生。

招标的目的就在于确定合理的工程价格，选择好的施工单位。大凡施工质量差、进度慢、价格高的工程。都是有领导关系做后台。进度难管理，价格难控制、质量无保证。这是建筑市场公认的现象。特别是国有企业、政府工程，只是打着招标的旗号，瞒天过海。

如果哪级领导想把工程做好，避免招标过程不顺从人情风得罪人，最好采取这种即符合招标法又稳妥的办法。特别是民营企业，更应该借鉴。

**招标专业工作总结范文 第十八篇**

20xx年6月17日进入公司的招标二部，近6个月的工作，对于我来说是一种学习与进步的历程，每个公司的制度和规定在细节上稍有区别，但大的方向和宗旨确定相同，所以我很快适应了新的工作环境、工作方式及工作流程，在此对公司各位领导和同事表示衷心的感谢，通过这段时间的工作，现将近几个月的工作情况总结如下：

>一、 工作情况

1、不同领域的招标。招标二部主要负责房建项目的招标，这刚好是我较为熟悉领域的招标。然而进入公司后由我负责的第一个项目并不是该领域的招标，而是货物采购的项目，在这之前，我所接触的关于货物采购项目招标的就只有电梯采购的项目。通过查看招标三部关于货物采购招标的相关资料以及同事的帮助，使我顺利完成此次招标工作。xxxx项目的招标，使我对公司的招标流程有了更清楚的了解，让我对接下来的xxx项目变配电间设备改造项目驾轻就熟。

2、招标资料的整理、交接。项目结束后，对经手的招标材料、电子档、中标文件等进行归档整理、登记、统计并进行交接，该工作虽然琐碎，但可以锻炼自己对工作认真负责的态度。

>二、工作不足

1、工作不够细致。xxx项目第一次招标，因招标文件中投标保证金账户与公司购买标书及中标服务费收取的帐户搞错，致使投标人投标保证金未缴纳至公司投标保证金专有账户。在重新公告后的第二次招标中，在编制招标时未仔细核对投标保证金账号，差点导致投标人的投标保证金未在规定时间到账，使得该项目流标。

2、汇报信息不够准确。南京第二机床厂厂房改建项目项目变配电间设备改造xxxx项目中，因一投标单位的投标保证金缴纳至xx总部，在未确定清楚的情况下，向领导汇报了错误的消息。

>三、工作打算

1、正视不足。从事招标工作以来，往往重视了这头，却忽视了那头，有点头轻脚重，没能全方位地进行系统地工作。通过这段时间的工作，尽管有了一定的进步，但在一些方面还存在不足，对有些领域的招标工作不是十分了解，个别工作做得还不够完善、不够细心。在今后的工作中，我将努力找出工作中的不足，并加以正视，以便在以后的工作中加以克服。

2、 加强学习。随着公司的发展，招标的范围将不断扩大，业务种类也将越来越多，所以加强学习，掌握好专业知识，不断提高业务水平，以适应工作需要。在今后的各项工作中，不断的总结、反省和鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和公司的发展，与公司共同进步、共同成长。

3、 严格自律。由于工作岗位的特殊性，时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，坚持原则，规范行为，维护自己也维护公司的形象。做到不乱伸手、不乱张口，不做有损于个人与公司形象的事。

4、加强协调。工作中，对内，要遵守公司规章制度，同时，还要与各部门协调好关系；对外，要与招标人及招标办协调好关系，做到相互支持、配合。</p

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！