# 2024年投标年终工作总结简短(五篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-20

*投标年终工作总结简短一我是一名预算员，在工程预算这个领域里，我不算是一个新人，只是初来乍到，对工作环境非常寞生，但在公司领导和公司老职工的信任和帮助下，对工作环境、管理模式、组织机构、规章制度进行了深刻认识，使我在短时间内迅速融合进了这个大...*

**投标年终工作总结简短一**

我是一名预算员，在工程预算这个领域里，我不算是一个新人，只是初来乍到，对工作环境非常寞生，但在公司领导和公司老职工的信任和帮助下，对工作环境、管理模式、组织机构、规章制度进行了深刻认识，使我在短时间内迅速融合进了这个大集体，为以后的工作顺利进行有着极大的帮助。

这半年领导安排的主要工作任务是：

1、\_\_项目二期a区a01栋～a14栋工程结算(施工单位为\_\_\_\_公司)。

2、\_\_项目二期b区正在施工的各栋前期准备

3、\_\_项目二期b区正在施工的各栋施工跟进控制。

4、培养新生力量。

下面逐步阐述这几项目工作的内容：

1、在\_\_项目二期a区的工程结算中，由于没有参与该工程的施工过程管理，对该工程是完全寞生的，加之栋数繁多，项目部预算人员仅我一个和一名实习生，实在是太少，工作量极大，重点之一是钢筋的抽算工作，钢筋的用量是直接影响工程结算价款的大项，所以必须极其细心和耐心，对照规范反复核对，尽量达到不多算不漏算的实事求是目的，加上\_\_公司与其工人发生的一些工人闹事事件，迫使工作必须在短期内完成，所以有些时候还抱着图纸回宿舍加班加点。

重点之二是\_\_公司未完项目很多也很杂，需要花大量时间理顺，刚开始对工程不熟悉，有不清楚的地方必须抱图去楼上每个地方查看，做到心中有数。重点之三是各人对广东省建筑面积计算规则的理解，所站的角度不同，会有不同的理解，在以后的对量工作中要十分熟悉规则，而且还要有雄辩的口才，从有利于公司集体利益角度出发，说到对方心服口服。这项工作还和\_\_项目b区的前期准备工作穿插进行，确实让我紧张了不少时间。与\_\_公司的结算工作我方已完成，但对方还在准备，此项工作今后还有对量一大关，到时可能还要磨破钢嘴皮。

2、在\_\_项目二期b区的前期准备工作中，成绩不算凸出，这主要的原因是a区的结算穿插进行，在非常紧张的情况下，做好了\_\_栋各分部分项工程量的计算，这项工作也是比较繁琐，这关系到建筑面积和投影面积分类对比而选择分包队伍和分包价格、关系到整个项目的各种主要材料的计划采购数量，在这当中我也严格要求自己，尊重科学，事实求是，不弄虚作假，虽然以前也比较熟悉广东省建筑工程工程量计算规则，但也不忘随时翻阅强化，而且对补充的规定、解释和信息价格也认真阅读和研究，网上查询，这样可以不断地更新自己的专业知识，不做明天就被淘汰的不思进取人员。

3、\_\_项目二期b区正在施工的各栋施工跟进控制。由于栋数较多，施工现场管理人员的工作压力大，工作量大，进入标准层后各项工作都有序进行。但在±0以下却是有相当多的工作要做，土方、砖胎模、场地平整、文明施工检查、围墙、水沟、集水井等等许多零星工程需要现场确认，这些我都做得有条不紊。但地下室的钢筋班组是按吨位结算的合同，所以地下室必须抽算钢筋，又是一项繁重工作，此项工作正在进行之中。

4、培养新生力量。本公司有着一个好的工作环境，公司本着生存和发展的必然规律，做好人才储备，培养新生力量是一条正确的道路，做到人才老中青合理搭配。我有幸成为一名实习生的指导老师这是出乎我的意料这外，在以前，我曾有过这个经验，先弄清了学生的基本功底然后按先易后难顺序逐步培养，还经常带到施工现场实物讲述。通过这段时间的学习，该生有着长足的进步，也能在工作中逐渐分担一些简单任务，我的目标是争取她能在力所能极的短时间内成为技术的骨干。

总之，这半年的工作还是充实的成功的，在近段时间内尚未发现自己工作有重大失误之处，尚若有之，希望领导同事们指出，以便及时更正。一年之际在于春，在即将到来的二零零六年的春天，今后要更加努力，爱岗敬业，遵守道德行为规范，本着准则和责任心的工作态度，做好自己的本职工作，发挥出自己的能力，为公司的发展添砖加瓦。

以上为本人粗略的个人工作总结，请领导审阅，如工作上有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

**投标年终工作总结简短二**

作为具有公开性和竞争性的采购方式,国有企业招投标工作是企业经营规划的重要项目,对企业运营管理有着积极的影响。下面小编就和大家分享投标年终工作总结，来欣赏一下吧,希望能够帮到你们.

屈指算来，我到公司已近一年多的时间，经过领导关心、同事们的帮助和我自己的努力，顺利的完成了今年的工作。现在融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了了解。作为投标部的职员，应该做好以下工作：工程信息登记备案、工程信息跟踪、封标，平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理等工作。

其次，我对这一年来的工作做了一个小结。

第一，态度决定一切。我会以充分的热情来干好每一件工作。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工;如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学习无止境。职业生涯只是个人生涯的一种延续，重要的是如何运用到工作中，并进一步提高、升华。“活到老，学到老”。对于我这样的老职工而言，想要跟上社会的步伐，就必须不断的学习。起初，电脑我用的不是很熟练，现在投标报名都用的上电脑，新的系统也是今年开始实施的，投标慢慢的由纸质版的投标文件转变成电子版的软件进行投标，这都是需要学习，慢慢的我也熟练掌握了技巧，能够很快速的在北京建设工程信息网上进行报名，查询工程信息，下载相关文件等工作。

第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是工程信息登记备案和合同管理工作。是一种比较枯燥的工作，但是是很需要人的细心和责任心。封标不仅仅在工作时间，很多时候我都带着公章回家，因为合作单位有些时候是需要周末封标，甚至晚上到深夜封标，我从来没有跟领导抱怨，说过一声苦，因为这就是我的工作。其实，如果用心多思考一下，接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充\_\_、接受能力强的优势努力学习业务知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

我\_年5月进入公司，和之前一样，从事的都是招标投标的工作，不同的是之前的工作偏向于监管。

整个5月和6月，我的工作以熟悉招标投标相关法律法规、地方政府规范性文件为主，通过两个月的学习，弥补了之前对省级地方性规范性文件认识上的不足，加深了对395号文件和396号文件的学习和理解。通过编写开评标表格，进一步熟悉了开评标流程，以及excel函数式的运用。

7月份以来，我慢慢开始接触到项目，我意识到招标投标是一项需要耐心和彼此良好沟通的工作。到了8月底，昆明高级技工学校厨房设备采购项目和校园广播项目开标，这是我第一次以招标代理的身份进入公共资源交易中心，和预想中的一样，很多地方我不懂，第一天的开标时间大概用了一小时，当时很紧张，很多眼睛都注视着我，我比谁都更希望那一刻早一点结束。这一方面是因为我对昆明市电子招标投标系统及开评标程序的不够熟悉，另一方面也和我个人心理素质有关。

现在回想起来，很多事情都是这样，人们总是对未知的东西产生莫名其妙的恐惧，而所有的经历对于每个人来说都将是一笔宝贵的财富。

9月份和10月份，我整个人都在市招标办、昆明高级技工学校和云南西南招标公司之间打转，需要和\_招标公司协调ca证书的使用时间，需要到学校盖章，需要应付行业主管部门的审核意见。印象最深的是技工学校四个项目周一将要开标，造价公司编写的工程量清单出了问题，大家心存侥幸，希望项目可以正常开标，当时我们大家都在楚雄，时间非常紧张，尤其是我，永远按捺不住自己的情绪。

工作就是这样，不可能一帆风顺，总会有一些问题让我们措手不及，而每个人都会有不同的意见，在那个时候一个明确的方案对解决问题至关重要，我非常幸运我有一位睿智的经验丰富的领导，也非常感谢各位领导和同事对我的包容。

10月份到11月份，\_文体局草坪项目和塑胶跑道项目，从前期招标代理机构入州备案，到项目的招标备案，到招标公告的发布，到招标文件的发售及投标单位报名，再到最后的项目开评标，我们每一个人不一定会经历整个过程，但是每一个人都会是项目从起步到结束的见证者。

经历了11月份\_x项目的开评标，相信每个人都能够从中有所收获，我记得张副总在开完标的一次周例会上专门让我们做个总结，谈谈各自的感想，我觉得这样很好，有总结才会有进步。

12月份我主要负责昆明高级技工学校四个项目的汇编资料整理。对我来说这是一件很有意义的事情，在巩固招标投标流程的同时，也能从整体上更好的理解项目始终。

到公司工作已经有8个月的时间了，在单位领导及各位同事的帮助下，我很快适应了新环境，对招标投标工作有了更深层次的了解，学习到了以前的工作中无法学到的知识和技能，非常感谢大家给予我的关心和帮助。

尽管如此，对于招标代理，我始终还是一个新人，真正接触代理工作的时间并不长，还有很多不足和缺陷，专业知识局限，自我定位不准确，与人沟通交流不自信，工作时不够细心，考虑问题不够周全等等。对我而言，需要学习的东西还有很多。在今后的工作中，我将努力找出自身存在的不足和缺陷，认真学习好招标投标法律法规及有关文件资料，不断的总结与反省，不断鞭策并充实自己，掌握好专业知识，提高自身工作能力和业务水平，加强工作责任感，以便更好适应工作需要。

岁月流转，时光飞逝，转眼间20\_年的工作又接近尾声，我于20\_年8月16日加盟\_\_\_\_公司以来，也将近半年的时间了，回顾半年来的工作，在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，在这里表示感谢，所以在个人感觉上像保尔说的话一样“当他回首往事的时候，不会因为觉得自己虚度年华而悔恨……”。当然，为了更好地做好自己今后的工作，总结经验、吸取教训，现将20\_年的工作情况总结如下：

我是一名预算员，在工程预算这个领域里，我不算是一个新人，只是初来乍到，对工作环境非常寞生，但在公司领导和公司老职工的信任和帮助下，对工作环境、管理模式、组织机构、规章制度进行了深刻认识，使我在短时间内迅速融合进了这个大集体，为以后的工作顺利进行有着极大的帮助。

这半年领导安排的主要工作任务是：

1、\_\_项目二期a区a01栋～a14栋工程结算(施工单位为\_\_\_\_公司)。

2、\_\_项目二期b区正在施工的各栋前期准备

3、\_\_项目二期b区正在施工的各栋施工跟进控制。

4、培养新生力量。

下面逐步阐述这几项目工作的内容：

1、在\_\_项目二期a区的工程结算中，由于没有参与该工程的施工过程管理，对该工程是完全寞生的，加之栋数繁多，项目部预算人员仅我一个和一名实习生，实在是太少，工作量极大，重点之一是钢筋的抽算工作，钢筋的用量是直接影响工程结算价款的大项，所以必须极其细心和耐心，对照规范反复核对，尽量达到不多算不漏算的实事求是目的，加上\_\_公司与其工人发生的一些工人闹事事件，迫使工作必须在短期内完成，所以有些时候还抱着图纸回宿舍加班加点。

重点之二是\_\_公司未完项目很多也很杂，需要花大量时间理顺，刚开始对工程不熟悉，有不清楚的地方必须抱图去楼上每个地方查看，做到心中有数。重点之三是各人对广东省建筑面积计算规则的理解，所站的角度不同，会有不同的理解，在以后的对量工作中要十分熟悉规则，而且还要有雄辩的口才，从有利于公司集体利益角度出发，说到对方心服口服。这项工作还和\_\_项目b区的前期准备工作穿插进行，确实让我紧张了不少时间。与\_\_公司的结算工作我方已完成，但对方还在准备，此项工作今后还有对量一大关，到时可能还要磨破钢嘴皮。

2、在\_\_项目二期b区的前期准备工作中，成绩不算凸出，这主要的原因是a区的结算穿插进行，在非常紧张的情况下，做好了\_\_栋各分部分项工程量的计算，这项工作也是比较繁琐，这关系到建筑面积和投影面积分类对比而选择分包队伍和分包价格、关系到整个项目的各种主要材料的计划采购数量，在这当中我也严格要求自己，尊重科学，事实求是，不弄虚作假，虽然以前也比较熟悉广东省建筑工程工程量计算规则，但也不忘随时翻阅强化，而且对补充的规定、解释和信息价格也认真阅读和研究，网上查询，这样可以不断地更新自己的专业知识，不做明天就被淘汰的不思进取人员。

3、\_\_项目二期b区正在施工的各栋施工跟进控制。由于栋数较多，施工现场管理人员的工作压力大，工作量大，进入标准层后各项工作都有序进行。但在±0以下却是有相当多的工作要做，土方、砖胎模、场地平整、文明施工检查、围墙、水沟、集水井等等许多零星工程需要现场确认，这些我都做得有条不紊。但地下室的钢筋班组是按吨位结算的合同，所以地下室必须抽算钢筋，又是一项繁重工作，此项工作正在进行之中。

4、培养新生力量。本公司有着一个好的工作环境，公司本着生存和发展的必然规律，做好人才储备，培养新生力量是一条正确的道路，做到人才老中青合理搭配。我有幸成为一名实习生的指导老师这是出乎我的意料这外，在以前，我曾有过这个经验，先弄清了学生的基本功底然后按先易后难顺序逐步培养，还经常带到施工现场实物讲述。通过这段时间的学习，该生有着长足的进步，也能在工作中逐渐分担一些简单任务，我的目标是争取她能在力所能极的短时间内成为技术的骨干。

总之，这半年的工作还是充实的成功的，在近段时间内尚未发现自己工作有重大失误之处，尚若有之，希望领导同事们指出，以便及时更正。一年之际在于春，在即将到来的二零零六年的春天，今后要更加努力，爱岗敬业，遵守道德行为规范，本着准则和责任心的工作态度，做好自己的本职工作，发挥出自己的能力，为公司的发展添砖加瓦。

以上为本人粗略的个人工作总结，请领导审阅，如工作上有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

本人近期参与了一个\_x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

\_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\_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。

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。

所以，本次设计工作的主要挑战来自于建筑图的生成。如何在保证绿化面积，规定数量停车位的基础上完成建筑主体设计，并保证客户招标文件中所要求的面积一定的房间数量，合理安排平面布置，还要保证生产区面积大于建筑总面积的55%，这是一个艰巨的任务，为此，我们付出了很多努力。在建筑设计刚开始的几天里，在大量的文信息前，我们的思路不是很清晰，遇到信息矛盾，取舍时轻重不分，重点不突出。应该说，我们第一版的建筑平面图，保证了绿地比率，保证了停车位，能够囊括rfp(招标文件)的几乎所有房间要求，然而，我们的生产区面积没能得到保障，这种面面俱到来自于设计第一功能-生产面积的牺牲;同时，我们对rfp中的“区域功能模块图”没有足够重视。这两个失误导致了方向性错误和逻辑错误。所以说，我们最初的建筑方案，没能很好地实现第一功能。后来，通过与客户的沟通，及时改正了这两个错误。通过这件事，我们在以后的\_x项目设计中，应该注意如下要点：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，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\_x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。

ii.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。

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20\_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。

<

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 行政部年终工作总结报告20\_</span

★ 20\_个人年终工作总结开头5篇</span

★ 20\_小学老师年终工作总结范文5篇</span

★ 公司企业工作总结五篇</span

★ 20\_年电力年终工作总结5篇</span

★ 20\_乡镇年终工作总结</span

★ 20\_年律师事务所年终工作总结</span

★ 行政人事经理年终工作总结20\_五篇</span

★ 20\_年公司半年度工作总结5篇</span[\_TAG\_h2]投标年终工作总结简短三

我\_年5月进入公司，和之前一样，从事的都是招标投标的工作，不同的是之前的工作偏向于监管。

整个5月和6月，我的工作以熟悉招标投标相关法律法规、地方政府规范性文件为主，通过两个月的学习，弥补了之前对省级地方性规范性文件认识上的不足，加深了对395号文件和396号文件的学习和理解。通过编写开评标表格，进一步熟悉了开评标流程，以及excel函数式的运用。

7月份以来，我慢慢开始接触到项目，我意识到招标投标是一项需要耐心和彼此良好沟通的工作。到了8月底，昆明高级技工学校厨房设备采购项目和校园广播项目开标，这是我第一次以招标代理的身份进入公共资源交易中心，和预想中的一样，很多地方我不懂，第一天的开标时间大概用了一小时，当时很紧张，很多眼睛都注视着我，我比谁都更希望那一刻早一点结束。这一方面是因为我对昆明市电子招标投标系统及开评标程序的不够熟悉，另一方面也和我个人心理素质有关。

现在回想起来，很多事情都是这样，人们总是对未知的东西产生莫名其妙的恐惧，而所有的经历对于每个人来说都将是一笔宝贵的财富。

9月份和10月份，我整个人都在市招标办、昆明高级技工学校和云南西南招标公司之间打转，需要和\_招标公司协调ca证书的使用时间，需要到学校盖章，需要应付行业主管部门的审核意见。印象最深的是技工学校四个项目周一将要开标，造价公司编写的工程量清单出了问题，大家心存侥幸，希望项目可以正常开标，当时我们大家都在楚雄，时间非常紧张，尤其是我，永远按捺不住自己的情绪。

工作就是这样，不可能一帆风顺，总会有一些问题让我们措手不及，而每个人都会有不同的意见，在那个时候一个明确的方案对解决问题至关重要，我非常幸运我有一位睿智的经验丰富的领导，也非常感谢各位领导和同事对我的包容。

10月份到11月份，\_文体局草坪项目和塑胶跑道项目，从前期招标代理机构入州备案，到项目的招标备案，到招标公告的发布，到招标文件的发售及投标单位报名，再到最后的项目开评标，我们每一个人不一定会经历整个过程，但是每一个人都会是项目从起步到结束的见证者。

经历了11月份\_x项目的开评标，相信每个人都能够从中有所收获，我记得张副总在开完标的一次周例会上专门让我们做个总结，谈谈各自的感想，我觉得这样很好，有总结才会有进步。

12月份我主要负责昆明高级技工学校四个项目的汇编资料整理。对我来说这是一件很有意义的事情，在巩固招标投标流程的同时，也能从整体上更好的理解项目始终。

到公司工作已经有8个月的时间了，在单位领导及各位同事的帮助下，我很快适应了新环境，对招标投标工作有了更深层次的了解，学习到了以前的工作中无法学到的知识和技能，非常感谢大家给予我的关心和帮助。

尽管如此，对于招标代理，我始终还是一个新人，真正接触代理工作的时间并不长，还有很多不足和缺陷，专业知识局限，自我定位不准确，与人沟通交流不自信，工作时不够细心，考虑问题不够周全等等。对我而言，需要学习的东西还有很多。在今后的工作中，我将努力找出自身存在的不足和缺陷，认真学习好招标投标法律法规及有关文件资料，不断的总结与反省，不断鞭策并充实自己，掌握好专业知识，提高自身工作能力和业务水平，加强工作责任感，以便更好适应工作需要。

**投标年终工作总结简短四**

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20\_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。

<

**投标年终工作总结简短五**

本人近期参与了一个\_x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

\_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\_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。

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。

所以，本次设计工作的主要挑战来自于建筑图的生成。如何在保证绿化面积，规定数量停车位的基础上完成建筑主体设计，并保证客户招标文件中所要求的面积一定的房间数量，合理安排平面布置，还要保证生产区面积大于建筑总面积的55%，这是一个艰巨的任务，为此，我们付出了很多努力。在建筑设计刚开始的几天里，在大量的文信息前，我们的思路不是很清晰，遇到信息矛盾，取舍时轻重不分，重点不突出。应该说，我们第一版的建筑平面图，保证了绿地比率，保证了停车位，能够囊括rfp(招标文件)的几乎所有房间要求，然而，我们的生产区面积没能得到保障，这种面面俱到来自于设计第一功能-生产面积的牺牲;同时，我们对rfp中的“区域功能模块图”没有足够重视。这两个失误导致了方向性错误和逻辑错误。所以说，我们最初的建筑方案，没能很好地实现第一功能。后来，通过与客户的沟通，及时改正了这两个错误。通过这件事，我们在以后的\_x项目设计中，应该注意如下要点：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，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\_x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。

ii.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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找