

招标个人工作总结 招标办工作总结(优质7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

招标个人工作总结 招标办工作总结篇一

今年工作中的一个体会就是：招标项目完成后，业主满意，供应商无投诉。这也是我们工作追求的目标。为了实现这个目标，我们也做了很多有益的工作。

业务二处在中心领导的领导下，在各业务处和职能部门的配合下，与时俱进、开拓创新，锐意进取，各项工作有了长足的发展，取得了显著的成绩。

下面，我处就以“硕果累累”、“知难而上”、“学以致用”、“精益求精”四个主题，对过去一年所作的工作进行总结，同时将一些做法进行交流和汇报。

一、 硕果累累

(一)项目数量和项目规模较去年有重大突破。

全年共开展采购项目70多个，合同总金额为27,892.229万元，从总体上说，我处项目数量和规模比去年有显著提高。

在数字上已经体现了我处今年的工作任务和完成的工作量，在完成这些项目的同时，我们收获的成果是：我们的业务能力、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。可以说今年是在合格完成任务的基础上，出色的完成了任务。

(二) 内部管理不断加强，招标项目质量逐年提高。

今年工作中的一个体会就是：招标项目完成后，业主满意，供应商无投诉。这也是我们工作追求的目标。为了实现这个目标，我们也做了很多有益的工作。

一是加强处内人员业务学习，提高业务理论知识在实际工作中的运用。在实际工作中，我们非常重视法律法规在工作中的运用。今年我们学习最多的就是商务部13号令、七部委12号令和30号令。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。

二是通过对招标过程中遇到的问题进行阶段性的总结，不断完善我们的工作。通过几次招标，认识到了并提醒其它部门注意与外商说话时的礼节，走路时的姿态、开标时唱标的语气、语调，与业主、评委和供应商说话时的态度等等细节问题。

三是学习其他业务处好的做法。在其他业务处公开开标时，我们都到现场观摩和学习好的工作方法，及时总结自己工作上的不足，取长补短，有时集体讨论，总结我们工作需要改进的地方。当我们在某些方面有好的做法时，通过业务沟通的方式与其他部门共同分享。

四是做到处内分工明确，培养新同志从谈判文件编制到公开招标文件再到国际招标项目的网上操作程序到不同项目以及各种评审表格的制做，使其从理解到升华，业务能力逐渐提高。

(三) 档案管理更加完善。

在接收档案材料时能严格执行《档案管理制度》，完善管理方法。本年度共接收招标档案330多份，吴总、谢芳和方圆同志主动帮助审核、整理了这些档案。为使档案装订、摆放标准化，还统一购买了标准的档案盒，对档案重新整理，在档案盒侧面贴上招标编号和项目名称。

现在我单位招标档案材料按项目类别分为货物、工程和服务三类进行归类整理。按业务处和职能部门开展情况有各自的编号，在档案摆放上，按编号先后顺序分别装入密集架。

为各业务处上交档案和调档方便，又将《接收文件登记表》按业务处分别装订。为防止泄密和丢失档案，在各业务处上交招标档案和单位内部人员借阅、复印材料时坚持本人签字，做好记录，对借出档案室的档案材料及时催要。

(四) 遵章守纪，廉洁奉公。

时刻遵守单位的各项目规章制度，自觉有意识的按规章制度办事，做到有章可循。招标工作的特殊性要求我们必须严格要求自己，防微杜渐，拒绝腐蚀。在这方面，我们曾多次拒绝供应商的礼物。主动退回mp3□u盘等礼品，实在推迟不了的全部主动上交单位，如蜂蜜、车模、电热壶等。

(五) 各部门团结互助为我们开展工作提供了保证。

在每个项目运作过程中，各业务处和职能部门发扬了团结互助、同舟共济的光荣传统，在工作中给予我们很大的支持，特别是一些年青同志在我处业务繁忙时，放弃个人休息时间，主动帮助我们，在这里，我表示感谢。

(六) 个人工作点评

初艳红：勤奋向上，工作热情高，基础工作扎实。通过一年来的工作，已经出色的完成了大量的基础工作和招标业务，

付出了大量的劳动和心血，换来了工作质量的提高和业务能力的提升。

李伟华：勤奋向上，工作热情高，熟知法律法规。在不到一年的时间里，将工程招标与货物采购有机的结合起来，工作中敢于提出问题，经常运用法律法规解决工作的问题。

刘鲜英：爱岗敬业，成绩斐然。工作中充分发挥业务骨干的作用，熟练掌握各种招标技能，工作细致还具有创新精神。

张启军：不遗余力的做好每一项工作。

二、知难而上

(一)抓住重点，攻克难点。

今年我们业务处主要是围绕总局三个整体大项目开展工作，三个大项目占招标数量和招标额度上近一多半，这三个大项目对我们来说即是一种机遇也是一种挑战，俗话说：“机遇只降落到有准备的人身上”。这三个大项目都有一个共同的特点，“难”！难在有2个项目是垦区大发展、快发展中确定的项目，难在是齐齐哈尔建局以来第一个大项目，新任局长的新项目，关系到领导诚信和社会影响的问题；难在米业公司曾经自己招标进行项目建设，而且现在加工能力已经出现过剩还要建高标准的大型米厂；难在牡丹江分局搬迁的整体建设质量关系到整个分局政治影响和个人利益。难在与总局建设局的理念、认识上的沟通、协调上。所有这些，我们都没被难住，反而是我们做的非常成功，这种成功是来自业主发自内心的表扬与工作支持。

首先是始终抓住项目中的关键环节重点突破，形成规范的操作流程和良性发展的态势。我们从入手第一个大项目“齐齐哈尔5万吨马铃薯”项目开始，到牡丹江分局搬迁工程和米业公司30万吨精米加工项目。我们都是从分析该项目的特点和

难点开始，然后抓住特点、攻克难点。齐齐哈尔建局以来第一个大项目，新任局长新项目，其重视程度不言而喻。从项目接手第一天开始，我们就与齐齐哈尔分局和省轻工设计院建立了密切的联系，反复沟通，因为是年产5万吨的生产线，在国内和国外通常都是3万吨的，对此，设计院也无法提供技术参数。我们就以技术交流的方式，邀请了4家国外厂商通过2天的技术交流，使建设单位首先了解了技术协作标准，我们利用以往的招标经验为齐齐哈尔提供参考，用文字叙述的方式将生产线的流程、质量要求、产量等指标列出来，由供应商按此要求进行投标，这样，不仅达到了预期的效果，还节省了60万欧元的资金。后续的10几个项目都进行的十分顺利。现在齐齐哈尔已经对我们的工作十分信任，已经决定将齐齐哈尔局办公楼和马铃薯二期项目交予我们招标。

单位的实力。在签订招标代理合同过程中，与李伟华先后6次去米业公司洽谈招标代理合同，反复做工作、据理力争，当时正好是打球时腿部扭伤，米业公司的领导看了都挺感动的，通过自己的努力，折服了米业公司的有关人员。而后又通过几次招标，米业公司的有关人员对我们的工作态度、工作质量、工作成效极为满意，在后续招标项目的沟通上非常到位。

省采购中心下拨的三个项目，我们都是主动到采购单位与直接用户进行接触，将拆分包问题、评标方法、品牌范围、验收方式、对售后服务的要求等主动征求他们的意见，关键是将这些内容对招标质量和投标价格之间的关系事先告知他们，让他们做出选择，评标时也能心中有数。东北农业大学的语音室项目，我先后去了3趟，东农负责政府采购的同志都挺受感动的，通过我们的工作，使他们对我们的敬业精神和业务水平有了更深的理解。最近又将600多万的项目主动要求授予我们招标。

(二) 始终把实现政府采购目标与做好服务结合起来

我们所做的大部分招标项目包括工程项目都是属于政府采购

范畴，实现政府采购目标是我们开展好招标项目总的原则和目标。我们今年深有的体会。在总局办公室办公设备采购项目、气象建设项目、生物预警项目、土壤化验室项目、牡丹江分局高中校园网建设项目、香坊区滴灌项目的运作上都有所体现。就是在有限的预算资金内不仅实现采购目的，又利用结余的资金采购更多的产品。这几个项目共结余了200多万元。

(三) 以饱满的热情迎接新项目，做好新项目

每个项目难点和重点主要体现在技术参数是否带有倾向性问题、专业化问题和专家诚信问题上。做为业务部门，就是执行程序法的过程，在这个过程中突破和解决这些关键点，项目才能顺利进行。

设备招标中，首先了解招标设备技术参数的制订与档次定位，排他性的因素和具体指标。其次是在招标和谈判过程中，业主和专家对技术条件和商务条款的接受和变更，往往直接影响项目的进展和招标结果。通过今年的工作，总结出以下项目的重点和难点：在大型喷药机采购项目中，最小离地间隙和轮距是制约项目成败的关键；在图书项目采购中，盗版与供应率是项目成功的关键；办公设备采购时如何确定主流产品是关键；医疗设备采购中，新技术的确定与应用是关键；非标设备制造的项目中，材质、工艺和整体性能是关键；煤炭采购中验收环节是重点；在整体大项目中，了解整个项目的概况、科学的编排招标计划、具体项目如何实施等是关键，只有对以上关键问题详细了解后，具体实施时才能做到有的放矢。

三、学以致用

国际评标中一些好的工作经验和评标方法应用到谈判和其他项目中。如“财务软件项目”在评标时，一直持续到凌晨2点多，由于业主之间意见不统一，与评委意见也不统一，三家国内知名供应商各有所长、竞争激烈，如何定标非常困难。

在这种情况下，为保证项目顺利完成，我们将国际招标中的《评标专家意见表》，发给评委，让其独立发表意见，推荐中标供应商，然后由评审小组组长主持评委依次发表个人意见，阐述推荐中标及未中标理由。最后统一意见，集体签字确定中标供应商。通过这件事也给我们今后的工作带来很多启发。

工程招标评标时，个别评委往往对投标人有个人偏见，就鼓动其他评委给扣分，我们发现这一情况后，及时予以制止，并在以后工程评标时，让评委分开坐，不许讨论，让其独立解读投标文件，根据自己的判断给投标人打分。在工程招标和国际招标等大项目评标前，首先讲解评标工作方案，大家统一思想后再评标。

招标个人工作总结 招标办工作总结篇二

【一】虚心学习

努力工作，圆满完成任务！

在这差不多一年里，我自觉加强学习，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料，较快地完成任务。

【二】投标

我在公司主管投标，在投标中不管是，中、还是陪都认真对待。有项目就去参与，做到一件事一落到底。在这一年中办理了，给办事处调解跨地区投标，公司证件的协调及自己给公司创造的业务等。

【三】主要经验和收获

只有摆正自己的位置，下功夫联系业务，才能时业务上升。

只有坚持原那么落实制度，认真办事，才能办事办好。

只有加强自己思想理念，才能沟通协调好各项工作。

只有加强公司的团队团结，才能是体系健康发展。

【四】在工作中认识自己

对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

六、下步的打算

加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益，在今后的工作中要不断创新，提高在“书面”上意识，在发资料收资料，出书面文字的严格要求。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：天基明天会更好。

招标个人工作总结 招标办工作总结篇三

我加入招标部门半年不到，在这半年里我学会了很多，现在我就对招标代理业务和公司招标部的管理和运作说一说自己的一些看法，如有不妥之处请见谅。

招标是一个复杂的系统工程。招标代理工作是一个联系沟通招标人、投标人、技术专家、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。

在这半年里，我以提高自身水平为目的，以招标工作的腾飞为目标，在完成项目的同时，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同步提升。在新的一年里，为更好的完成工作，我会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。

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。要认识到一些重要的日常礼节，与业主、评委、招标办人员与投标人沟通时的态度等细节问题。通过不断的自我完成来是工作完成的更好。

再谈谈我对提成制的看法。我觉得提成制度可以最大的调动我们的积极性，多劳多得，“好劳多得”等制度可以让我们全身心的投入工作，但是有利有弊，提成制意味着项目负责制，这是一个需要一定时间才能出来的制度，工程的分配我觉得是一个大难题，谁多谁少，谁易谁难，可能影响一个部门的团结，所以这个要谨慎。还有就是项目负责制要求一个人对项目代理全过程仔细再仔细的管理，而现在我们部门一个项目基本每个人都有参与，有时候一个人管理可能疏漏，或者对某个环节比较不熟悉，比如我对预算这环节比较薄弱，这也是来年我重点要学校掌握的，所以我觉得在实施项目负责制的时候，可以以2个人为一个小组负责一个项目为过渡，这样可以减少发生错误的机率，也可以过以后一个人负责项目打下基础。如果明年没有提成制，我希望我的工资在3000—4000左右，年终奖在2万左右。

20xx年过去了，在这一年里我的工作基本完成了，但离要求还有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力，以脚踏实地的工作作风，求真

务实的工作态度，积极创新，更好的完成工作。

招标个人工作总结 招标办工作总结篇四

合同协议条款将由招标单位(甲方)与中标单位(乙方)结合本工程具体情况协商后签订。

以下为招标单位提出涉及投标单位的主要条款，投标单位应在投标文件中进行承诺。

一、施工组织设计和工期

(一) 进度计划

乙方投标文件中的施工组织设计(或方案)，甲方对进度计划提出质疑和合理修正时，乙方应在签订合同后七天内提供修正的施工组织设计，甲方代表将在三天内批复。

(二) 工程开工和工期

1. 乙方中标后三天内准备进场。
2. 乙方与甲方签订工程承包合同生效后，须在七天内开工。
3. 合同工期以乙方的中标工期为准。

(三) 工期延误

1. 对下述原因造成竣工日期推迟的，经监理方和甲方代表确认签证后，合同工期相应顺延。

(1) 由甲方原因造成的延误。

(2) 不可抗拒的自然因素。

(3)重大的设计变更。

2. 非上述原因，乙方不能按合同约定的时间竣工，应承担违约责任，除罚没工期履约保证金外，每延迟一天再罚_____元。

二、工程质量与验收

(一) 工程质量标准

1. 乙方应严格按国家颁发的建设工程强制性条例、施工验收规范和质量评定标准进行施工，如有违反施工规范规程，甲方有权暂停其施工，由此产生的经济损失由乙方负责。

2. 甲方提交的设计图纸、说明和有关的技术资料作为施工的有效依据，开工前由甲方组织进行施工图技术会审，会议纪要作为施工的补充依据。

3. 如发现设计图纸有误或因施工原因需要修改设计时，必须事先由监理工程师签署意见，并交甲方及设计单位办理认可手续后方可实施。

4. 甲方或设计单位提出合理修改设计时(联系单)，乙方不得借故拒绝。

(二) 工程质量等级

1. 乙方中标所承诺的质量等级标准为本工程的合同约定条件，中标方如未达到质量保证的除限期整改外，罚没质量履约金。

2. 本工程质量等级：一次性验收合格以具备竣工验收备案条件为准，创杯以获奖正式证书为准。

3. 本工程甲方委托_____监理公司监理。

4. 隐蔽工程验收，乙方必须提前三天通知甲方及监理公司，经甲方和监理方等有关单位验收签后方可进行下一道工序施工。

三、合同价款与支付

(一) 工程款支付

按月完成工作量的80%，以有关部门审核作为付款依据(具体另商议)；

(二) 合同价款的调整

发生下列情况之一的合同价格可以调整：

(1) 暂定材料价确定(需经甲主及监理公司签证)；

(2) 设计变更：需经设计院甲方及监理公司签证；

(3) 中标单位在本工程的管理人员的劳保统筹交纳有效证件。

四、保修

1. 本工程保修期限，执行国家《建设工程质量管理条例》，土建_____年，防水落石出_____年，安装_____年。

2. 保修期从甲方批准的竣工之日算起。工程的保修押金为工程总造价的3%(其中15%为屋面工程保修押金)，在保修期满28天后，退还保修金(不计息)。

3. 保修期间出现的质量问题，乙方应在接到甲方通知日起三天内前来负责做无偿修理。如逾期，甲方有权请第三方进行修理，其修理费用由乙方负责。

4. 竣工后，乙方应按规范进行沉降测量，并将资料提供给甲

方。

五、其他

1. 本工程的中标单位为承包单位，严禁转包，特殊分项工程确需分包部分，应经甲方许可。项目经理在工地现场时间到位率如少于90%，且中途无故更换项目经理，甲方有权按工程总造价的1%~5%扣取罚金，直至终止合同，由此造成的一切损失由乙方负责，甲方保留索赔的权利。
2. 乙方在施工中应按照国家有关施工规范和规程进行施工，施工中发生的材料、设备、操作等施工质量事故，均由乙方负责，甲方不负任何责任。
3. 乙主必须切实做好安全施工、文明施工，遵守社会治安等有关规定，搞好环境卫生，搞好计划生育工作，因违章而导致罚款和一切后果，均由乙方负责，甲方不负任何责任。
4. 工程竣工后中标方应向招标方提供全套符合建筑工程档案要求的资料三套，其中二套为原件。
5. 本招标文件作为施工合同附件之一具有同等的法律效力。

投标书

_____市_____公司：

1. 根据已收到的《一工程招标文件》，遵照《一市重点建设工程施工招标投标管理办法》的规定，我方经考察现场和研究上述工程的招标文件后，我方愿以招标方预算造价下浮_____%承包上述工程的施工、竣工和保修。
2. 如果我方中标，我方将按照规定提交质量、工期履约金各_____元。

3. 一旦我方中标，我方保证在_____年_____月_____日开工，_____年_____月_____日竣工，即_____天(日历天)内竣工并移交整个工程若违约，除罚没全额的工期履约保证金外，每延迟一天再罚_____元。

4. 如我方中标，我方保证使施工的工程质量达到市优。若违约，除罚没全额的工期履约的保证金，再按结算总价的_____ %人作为违约处罚金。

5. 我方同意所递交的投标文件在“投标须知”规定的投标有效期内有效，在此期间内我方的投标有可能中标，我方将受此约束。

6. 除非另外达成协议并生效，你方的中标通知书、本招标文件、我方的投标文件将构成约束我们双方的合同文件。

7. 根据惯例，我方将承担所有的投标费用。

投标单位(盖章)：_____

法定代表从(签并盖章)

_____年_____月_____日

招标个人工作总结 招标办工作总结篇五

一、学习方面

我不断进行专业知识的学习，进一步了解我所在岗位的工作。

一、学习招标相关知识。我对招标服务的知识从一个点向几个点发展，从只做水库工程、河道工程向清淤工程、水保工程、电站增效扩容工程发展；从招标方式为公开招标，向邀请招标、竞争性谈判发展，增加了自身专业知识，促进了自身社会化的发展，同时，我积极备战招标师考试，为招标师资

格证的考试做准备;二、学习工程类专业知识。今年，我重新学习水利水电工程本科专业学历证书，进一步加深了水利工程的了解，对隧洞工程、水库建设工程及河道工程有了进一步的了解，努力使自己完成从非专业人员向专业技术人员的转变。

二、工作完成情况

(二)我完成了从不知道怎样发文向熟知发文的转变，发文是公司正式行文并具有法律效应的，我学会了很严谨的对待发文，并总结出一套发文的规定，杜绝自身在发文时候出现问题。

三、自身的不足及改正方法

(二)由于对工作熟悉了，导致掉以轻心，没有更细致的、程序化、制度化的检查文件、同时，做事差原则性、没有坚持自身正确的原则。

(三)今后，我将从三方面改正自身缺点。首先，多增加自身的社会经验，保证在招标代理服务过程中，以工程顺利完成为最终目标，维护公司形象，保证公司的业务发展具有延续性;其次，对每次完成的招标代理工作进行总结，扬长避短，积累经验，尽量使以后招标代理工作的开展简洁化、程序化;最后，坚持自身原则，使自身工作具有原则性、并进一步锻炼自己思维的严谨性。

四、明年工作思路

(一)明年，我将继续学习招标和水利工程建设方面的专业知识，进一步提高自身的专业水平能力，提高工作岗位的专业化程度。

(二)更细心、更认真的对待招标代理的业主。

(二)对今年我所做的工程进行电话或电子回访，征求业主对我们公司的整体印象。

招标个人工作总结 招标办工作总结篇六

下面是小编为您精心整理的招标单位介绍信范文，希望大家喜欢。

_____市_____区公共资源交易管理办公室：

现介绍我单位_____同志(性别：_____年龄_____岁)，系我单位_____ (职务)，携带我单位有关原件资料和网上登录密钥，到贵单位办理招标投标网上注册审核事宜，该同志为我单位参加xx区网上投标的联系人，今后投标过程中的任何事项均由联系人xx负责联络。

我单位通过密钥登录后提交的资料数据即是我方的. 真实意思表示，并对其真实性与合法性负责。

联系人xx免费接收交易项目信息的手机号码为(仅限一个号码)：_____。

联系人、手机号码和注册资料若有改变我方将书面申请变更。

此致！

单位名称(行政公章)：

年 月 日

对于投标人的行为，除前述中已提及的规则外，招标投标法还对禁止的事项作出规定，以维护招标投标的投标人须知正常秩序，保护合法的竞争。

首先是禁止串通投标，一种是投标人之间相互串通，也包括部分投标人之间的串通排挤另一部分投标人；另一种是投标人与招标人串通投标。

第三是投标人不得以低于成本的报价竞标，所以这样规定是为了确立正常的经济关系，体现市场经济的基本原则，排除不正当的竞争行为，因为低于成本的报价，对企业来说有可能是自杀行为或者是引向欺诈，这对正常的竞争秩序也是一种干扰；第四是投标人不得以他人名义投标或者以其他方式弄虚作假，骗取中标，这是明令禁止在投标中，投标人不得有欺诈行为。

招标个人工作总结 招标办工作总结篇七

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。

5、随时掌握与招投标相关的政策、法规及信息，并整理存档，以备学习。随时上网搜集资料，借为己用。对招投标资料随时进行存档整理，并制定了一套完整的招投标表格及评标报告。

6、20__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：

2、协助代理工程：

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。

2、进行甲级资质申报工作，于8月末取得造价咨询甲级资质；在报送书面材料的同时，完成造价咨询网络版的申报录入工作。

3、协助预算部、档案部向主管部门取送文件、复印材料。