

最新船舶代理年终工作总结(优质5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

船舶代理年终工作总结篇一

20__年德玛西亚月，我加入到了德玛西亚德玛西亚保险公司，从事我不曾熟悉的德玛西亚德玛西亚保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的`工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

船舶代理年终工作总结篇二

转眼间，2018年的号角又要吹响。回首这一年来的工作，取得了一些成绩，又有很多遗憾。在业务发展的同时，总有一些不如意的地方。为了能使下一年的工作有一个新的发展、新的突破，现对18年的工作作一总结，敬请领导批评指正。

截止2018年x月x日，定边营销服务部共完成总保费xx万元、较去年xx%的增长，超额完成xx公司在年初下达的xxx万任务，期中期缴完成xxx万、（传统险xx万、分红险xx万）。

截止2018年x月x日，定边营销服务部系统人力xx人，其中业务经理x人、主任x人、专务x人、正式业务员x人、见习业务员x人、培训学员x人，正式人力占比xx%□

2018年开门红我重新回到定边营销服务部担任专职组训工作，我感谢领导的培养、感谢家人的理解、更感谢与我朝夕相伴的伙伴们的大力支持，这一切都给了我巨大的动力，给了体现自身价值的机会。开展工作之前王总给我分析了团队的现状，并与我就对开门红政策的进一步研究与揣摩，结合定边团队的优势，精心安排开门红的实施方案，分阶段达成开门红的目标任务，同时由我负责主管、绩优人员的竞赛达成追踪，由讲师负责见习培训学员的竞赛达成追踪。同时在x总的指引下，由我负责组织策划早会、总结会、启动会、主管会，我将整个开门红的工作行事历在每个阶段初全部制定出来，每天变换晨会的形式，从心态和思想上解放业务员，职场里到处都是表扬与激励的海报，每天都有举绩人员的分享、每天都有不同的专题适应当时的战势，业务员的积极性被调动起来了，可以说所有人都投入到开门红的战役中来，在大家一起的努力下，定边营销服务部在一季度开门红完成保费xx万元，其中x月份完成了xx万元，举绩率也达到了xx%□人均收入xxx元，为营销服务部全年的发展打下了良好的基础。

二季度在分、支公司政策的引导下，结合定边营销服务部的现状，如果想让团队业绩持久、稳定的增长，在抓业绩的同时，下大力气去抓增员，对公司的各项政策进行认真的学习，及时于领导沟通、探讨政策，在晨会当中不折不扣的宣导，决不误解政策，只添热火，不吹冷风。同时为每个进入公司的人员设立终极目标——晋升主任，把我xx真正的优势进行分析，让他们明白这份工作到底是在为谁干？另外在晨会的专题中每周都有基本法的专题，让我们业务员明白干什么？怎么干？干多少？主管为属员制定生涯规划（晋升目标），业务员们才达到了不停干、有干头的氛围。毛主席说过：“团结就是力量”、“人多力量大”，人人都动起来了，

增员的氛围有了，每个人的积极性都调动起来了，所以团队从一季度初的xx人，迅速扩大到二季度末的xx人。如果说：有量才有质的话，那么二季度是真正达到了量变，同时也给了我一个启示，其实不是增员难，关键是要转变增员人的观念。以往团队中所谓的“增员难”一类的话术，从此销声匿迹，团队中的每个人都对过去的那种看法进行重新的审视。人力达到了量的突破，这是营销服务部全年乃至今后的长期发展起到了相当重要的作用。

在二季度人力发展的前提下，三季度仍然是紧跟公司的步伐，为提高业务员的展业技能、稳定心态，入司的新人必须经过公司正规的新人岗前培训班，每次中支的新人岗前培训班我营销服务部至少保证xx人的参训人员，保证同期入司的新人达到xx%的参训率。结合的公司mddt政策，在团队中选拔了xx位素质较好、发展意愿较强、心态稳定的正式业务员到筹备主管的队伍中来，积极的参加公司的各项提升培训、筹备培训对他们辅导能力、发展能力给予提升，成为团队永续发展的中流砥柱，同时还选拔了x位善于表达、口才较好、有讲课功底的绩优人员到兼职讲师队伍中来，协助我开展早会、夕会、产、创等会的运作。在营销部的职场训练、业务员的辅导、技能的提升中起到了不可获缺的作用，三季度月均平台提升到了xx万多，而且每月都处于上升的趋势。

在全年最后两个月（10-11月）中，迎来了新产品“岁岁登高”同时也迎来了“压力”，到现在我们每个人也忘不了一个数字“213”，第一次将任务按比例分配到业务室，虽然在领任务的时候每位主管都表现的不情愿，但是谁也没有把这个任务当“儿戏”，每个人都甬紧了神经，同时我也第一次感觉到责任的重大，感到压力的重大，将分公司的政策认真学习、与经理主管积极沟通、及时启动以及持续的推动。同时借助农村的选举，在10-11月当中我随同主管及业务员x次下乡、村以不同形式、不同地点、不同人群召开宣传会，几乎每场都不下xx人，最多曾达到xx人，虽然说个人是累点，

但为公司的宣传、农村业务员的展业都起到了积极的作用。也为“213”的达成起到了积极的作用。最终以超额xx件的成绩，再次证明了定边营销部的实力，也为全年达成2b类机构和全年目标任务交了一个完美的答卷。

全年每个阶段之所以都能取得较好的成绩，我个人总结了六个字：“共识、共信、共行”，我将它概括为“三共定律”。共识即：政策出台前召集研讨、宣导前的主管会议、动员大会的及时召开、以及经理、组训讲师、主管们对政策的研究与把握；共信即：基础管理的常抓不懈、目标与信心的树立、借势造势的推动、职场氛围的渲染、培训专题的跟进、会议经营的拉动、；共行即：冲刺动员启动会的召开、竞赛达成、基本法考核的即使提醒、氛围的营造（倒计时提醒）、追踪大于激励、上级公司政策的大力支持与指引。

在这一年中，是这个团队给了我很多的锻炼机会，是领导的教诲、是这群可爱的面孔给我的巨大的鼓励，才使我不断的成长。同时公司也给了很多提升的机会、两次参加了总公司在福建、重庆举办的第一期中高级组训提升班、多次参加分支公司重要的培训，也给了我很多展示自己的机会，在18年上半年被分公司评为“最佳贡献奖”。

1、基础工作有待进一步落实、提高。出勤情况也较差，虚人力较多□x月x日我部系统人力xx人，出勤每日只有xx人左右，导致月初宣导没底气、月中追踪没勇气、月末达成没把握。大部分业务员的拜访量不足，第一没长期坚持使用工作日志和三联单的作用，主管个人没有真正认识到三联单能给他团队带来的长期利益，部分主管对三联单的填写、白板会的召开也需要提高。

船舶代理年终工作总结篇三

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□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。

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。

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入录工作。

3、协助预算部、档案部向主管部门取送文件、复印材料。

船舶代理年终工作总结篇四

20__年x月，我加入到了x保险公司，从事我不曾熟悉的x保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的`工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

船舶代理年终工作总结篇五

作为招标代理在工作中要不断的严格要求自己，同时也要从工作总结中吸取教训。下面是由小编为大家整理的“招标代理年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、用心做事，立足本职（工作回顾）

（一）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以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”。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。通过这几年的招标代理工作，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。

（三）注重细节，精益求精。

每一项工作都是由无数个细节组成的，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，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）

（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。这让我深深的感到招标前，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。

四、超越自己，梦想起飞（工作打算）

总结过去是为了更好地面对未来。对今后的工作，我给自己提出如下打算：

（一）加强业务知识学习，提高业务工作能力。

（二）自我解压，调整心态，创新求变。

（三）协调沟通能力，提高自身素质。

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，不辜负规划院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，为规划院的发展贡献自己的一份力量！为规划带来更多的利益！

最后祝愿规划院的明天更加美好！

自20xx年x月到公司上班，一年多的时间转瞬即逝，回顾一年多以来的工作，作为一名项目经理，本人积极开展招标工作。

在此衷心的感谢公司的各位领导以及各位同事，在大家的帮助下，我能够在学习上，招标代理业务能力上，思想上均取得较大的进步。然而，招标投标工作不断在完善、规范，因此只有拥有不断学习的精神才能去适应这日新月异出台的各种法律、法规、政策、规范流程等，我们要学习提高的地方还有很多很多，学无止境。

在这里，我想谈谈我对招标代理的一些认识，我觉得它真的不仅仅是一个比如发布公告、发售招标文件、组织开标评标等某个单纯的环节，而是一个环节与环节之间的衔接、部门与部门之间通力协作、脑力与体力不断结合、环环相扣的一套业务流程，是一个锻炼逻辑思维，组织协调能力的工作。当你从刚刚接触一个全新项目时的一头雾水，渐渐到理出思路找到解决问题办法，而后豁然开朗，直到顺利完成全部工作，替业主选择满意的施工队伍，一种油然而生的成就感便会涌上在心头，也许这就是工作的意义所在吧！

在招标代理工作中，能学到的最大的东西在于沟通能力，与业主良好的沟通，才能了解业主对于委托的项目在工程造价、工期、质量、资金安排等要求上的期望与具体的意见，力求在法律和程序许可的范围内与业主的意见达成一致，从而做到最大程度地满足业主要求。其次是组织协调能力，从项目的前期备案到发布招标公告，发售招标文件，组织开评标，发布中标公告，中标通知书，直到合同备案，都是一个不断与各方合作协调的过程，都能大大的提高一个人的认知、服务、业务，以及把握项目的全过程的能力。

较去年相比□xx分公司今年业务数量有所提高，在数字上体现了今年已完成的工作量，这样的成绩是每一个员工共同努力的结果□20xx年全年共完成各类政府采购项目xx个，其中：工程类项目x个、货物类项目xx个、服务类项目x个。

伴随着招标项目质量要求的逐步提高，对招标代理人员自身的要求也是越来越高，因此我们平时要多加加强学习尤其是法

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，不断提高自身的能力和水平。

最后，希望在新的一年里，大家能更加地发扬团队合作精神，我们是一个招标代理团体，只有在我们相互团结、相互沟通和默契的配合下，才能完成了一个又一个的项目，我相信在自己今后的工作中，通过自身的努力，能为公司创造更多的财富，为自己积累更多的经验，做好自己的本职工作。

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□x月份开始着手准备招标代理资质的申报材料，于x月份报送到主管部门□xx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□xx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□xx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□20xx年xx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□xx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xx位政府采购评审专家。

2、进行甲级资质申报工作，于x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入录工作。

3、协助预算部、档案部向主管部门取送文件、复印材料。

不知不觉，我已经来公司实习一年了，对于跨进社会的学生来说，工作经验无从谈起，所以公司安排我们先实习，为了让我们尽快的熟悉公司流程和快速上手工作，公司为我们印发了与招投标相关的法律法规及招标代理流程和公司的管理办法，让我们熟悉招标代理最基本的知识，印发的资料自己学习为主，公司主管人员讲解为辅，不懂的地方可以先在网上查资料或者问主管人员。

于是我从最基本的开始练起，在来公司的第一个星期里学习了招标投标的相关法律法规。通过理论学习我对招标工作较为深刻的认识，我向同事借了一本以前编制好的招标文件和招标文件范本，开始熟悉招标文件的各组成部分，当我们对

招标代理工作的相关知识了解得差不多的时候我们也开始跟随同事了解开标现场，大概去了3、4次，我便对到现场该做什么都已经熟悉了，慢慢的我们开始接收招标文件以及协助唱标人开启各投标单位的投标文件，在评标室里协助评标专家评标，开标结束后整理投标资料编写情况报告和专家签字情况。

一、收获与体会

（一）思想收获

在到公司的这一年内我发现了自己许多不足的地方，做事不够细心，而招标代理流程中编制标书就是一个细心的活，错别字及标点符号都要非常注意，编制招标文件看似简单，其实是一件非常耗时耗力的事。投标文件的很多部分前后都是对应的，如果前面发生变动，那么和此处相对应的解释条款等同样都要变动，这样就需要招标代理人员非常熟悉招标文件，了解每一处改动的地方文件其他对应的需要改动的地方，不要漏掉要更改的部分，否则随时可能要为一个小小的错误引起质变最终走法律程序，那再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决的。

团队精神对于招标代理也很重要，一个项目做下来，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

（二）工作收获

发招标公告：根据项目具体的情况与业主商定好招标范围，投标单位的资质要求与业绩要求等重要信息。把编制好的招标公告和招标文件报相关单位进行审核，合格之后到信息中心发布网上公告。

编制招标文件/资格预审文件：按照国家及行政主管部门范本、公司制定的范本或以往同类版本编制，编者应该清楚理解招标文件中逐条内容的含义，了解合同条款先行情况，可根据业主的具体要求作可行合理的变动。

记录人员要保证记录内容迅速准确，如出现问题，及时向唱标人示意；

拆封人员应提前了解应拆那些封套、唱标内容；

开标记录签字确认人员应在接受投标文件时注意查看投标文件的密封情况，密封不完整的不予接收，还要在唱标后投标人确认密封完好时提醒投标人看准自己的名称再签字确认。

专家评标：开标会议结束时把各投标单位的投标资料报评标室请专家评选。我们要做好评标准备，如了解评标细则，投标文件摆放、评审的表格及专家的签字等工作内容。我们要为专家们解答一些关于招标文件规定的一些内容，以及一些突发情况。然后及时汇总各评标专家的评审结果。在这里可以了解到专家评标的全过程以及如何评分的。

二、总结

在实习过程中我对招标代理有了新的认识和理解，要学习的方面还有很多，对于相关法律法规方面还有很多欠缺，尤其对于招标工作的流程还需要有更新的认识。我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会，在与同事的接触中，体会到了公司同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细，在工作中面对各种情况要灵活面对，注意团结协作，作为服务行业的一定要在态度上温和面对其他人，希望在新的一年里我能和同事们一起努力，最后，我希望自己今后好的方面可以坚持，不足的方面尽快加以改正，也希望各位前辈们能多多指导，衷心感谢。