

工程招标人工作总结必备5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/183113.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

工程招标人工作总结1

20xx年将成为历史了，内心不禁感慨万千！转眼间充满希望的xx年将伴随着新年伊始即将临近，回首过去的一年在经营部的工作，虽没有轰轰烈烈的战果，但有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅，经历了一段不平凡的考验和磨砺，重视加强理论和业务知识的学习，不断提高自身综合素质。在工作中不断的学习与实践，慢慢的提升自身的素质与才能。现对过去的一年在经营部的生活、工作、学习做一个总结：

>一、概况总结

- 1、这一年以来，我始终严格要求自己，坚持勤奋努力学习与工作，按时、按质、按量完成自己的本职工作任务。时刻牢记公司制度，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作，不负领导对我的期望。
- 2、履行本职的岗位职责，服从部长及领导的指挥、调度和安排，按时、按质、按量完成各项工作任务。掌握职责范围内的投标知识及计算机等办公设备操作技术，能独立完成本职工作；加强自身业务学习，积极提高投标业务水平和劳动效率。
- 3、加强服务意识，端正服务态度，提高服务质量。积极参与投标文件的编制工作，加班加点也要按时完成投标文件编制工作任务。
- 4、不断加强投标文件编制技术知识的学习，不断提高投标文件编制水平。确保标书编制顺利进行，做好并检查好投标文件，不出现废标现象。
- 5、协助领导、部长及副部长做好部门各项日常工作，办好领导交的每一项工作任务，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成领导布置的各项工作任务。
- 6、尽自己所能指导新员工编制文件，看招标文件需要注意的事项，资料的收集、分类及整理。
- 7、对经营业务知识不了解甚少，从没有参与过同行业的活动或集会，也没有出去过，一直以来都是在办公室做文件，没有认识同行业的人士或老板，项目不会自动送上门。经营业务关系圈子小，没办法承揽业务完成自己签订的年度责任状的经营责任指标。
- 8、在朋友的帮忙中，本年度承接了三个项目：第一个项目是《xxxx》；第二个项目是《项目》；第三个项目是《土地整治项目》。
- 9、本年度完成了投标文件的编制总共有143份，其中商务标共有59份，技术标共有94份；中标标的文件共有14份，不投标的文件共有17份，资格预审共0份，具体详见后附《xx年度个人业绩统计一览表》。

11、在道德素质方面不断学习，以儒家《弟子规》、道家《太上感应篇》、佛家《十善业道经》作为道德学习教材，规范自己的生活、工作、学习，把为人处事的道理实践到自己工作生活学习中去，从思想、行为、语言等方面逐步修正自己的不良行为和习惯，做一个德才兼备的人。

>二、存在问题与不足

- 1、制作投标文件的技术知识远远不能满足文件编制水平的要求，专业技术知识面窄、水平不够。
- 2、对本公司有哪些项目在建或已完不了解，文件需用到项目的业绩资料是否完整也尚不清楚，哪些人员的证件可以用、哪些不可以用也不清楚，对公司人员的证件不够熟悉，提不起做文件的速度及效率。
- 3、一直以来都是在办公室做文件，从没有出去过和参与过同行业的活动及集会。本来以为考得二级建造师可以出去见识多点和认识多点人，但事与愿违，还一直呆在办公室做文件，对经营业务知识不了解甚少，可以说是一窍不通，没办法开展经营业务，完成不了年度签订的责任状。
- 4、本部门的资料凌乱，不懂收集、归档有用的资料。曾经整理过的资料被使用后没有按顺序放回原位，致使整理好的资料也弄得乱七八糟的。只知方便自己一时使用，不考虑日后使用或整理资料人的劳动成果。
- 5、招标文件积累过多、堆放零乱。应该整理一些招标文件、工程量清单及图纸都比较完整的项目和有用的资料分类归档，对一些残缺不全的招标文件、工程量清单或图纸及时清理好。特别是自营和中标的项目的招标文件、工程量清单及图纸分类整理归档好，不要只是集中堆放，不方便使用者查找。

新的一年我还为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我们，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，不能只看到眼前的小利小惠，要着眼于大局，放大目光展望未来。力行弟子规为人处事的道理于生活、工作、学习中，与同事共同进步，相互交流工作经验，取长补短，争取更好成绩。

工程招标人工作总结2

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，回顾过去的一年，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。今年已经开始独立完成项目了，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。因此，在新的一年里，我希望通过不断学习和实践，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。

>一、存在的问题与不足

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：

>一是

工作上没有做到精益求精。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，或者是知道问题所在但不知

道如何着手去处理，还有很多细节、要点未做到位。>二

是工作上缺乏主观能动性。平时处于一种“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。>三是

工作上与同事间的主动沟通有待提高。有时候工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去想，却忽视了团队的作用。

>二、今后努力方向

在发展和成长的过程中，困难是很多的，俗话说：只有经历困难才能成长。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。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：>一是

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，如果不

能及时完成，只会造成越堆越多。>二是

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

>三是

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

。

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。

工程招标人工作总结3

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

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*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*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*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，在大量的文字信息前，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*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xxx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是，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。

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*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*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。

iii.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。

b)中电四设计团队也要加强力量,依靠合作单位做设计配合实在是无奈之举。举例来说,生产设备的*面布置是设计中的重点,合理的生产设备*面布置,具有很强的逻辑性,设备的布置与大小,直接影响结构柱网的合理间距。而我们没有专业的生产工艺工程师。

c)设计经理,应既要精于设计,更要强于管理。让建筑师或空调工程师担任半导体厂房项目的设计经理,应该更合理。

d)划分设计范围要清晰,否则容易造成界面脱节或者重叠。

3.团队建设

该项目是公司的第一个xxx投标项目,由于人力资源相对不足,所以到处_拉郎配_,因而我们的投标团队就是一个_多国部队_。该项目投标团队的组成为:

n建筑,结构,电气和给排水消防的设计建议书(包括设计图纸和设计说明)由石化院苏州分院完成;

n空调系统,公用工程和洁净室装修的设计建议书(包括设计图纸和设计说明)由外部合作单位完成;

n我们总承包部门作为该项目的投标人,负责设计管理以及标书整体编制。

在一个需要拓展的新兴行业,在人力资源相对不足的情况下,这样的团队组成总体来说,还是比较合理的。也可以说,为了特殊项目,偶尔组成大兵团的作战联合,是一个壮举。想补充的是,在选择团队时,还应该考虑以下问题:

1.选择技术熟练的队伍,是保证技术工作质量的前提;

2.选择有巨大热情,功能互补的队伍,是真诚合作的关键;

3.选择队伍与客户是否有良好关系,是夺得项目的保障;

4.选择队伍在多大程度上,能够服从公司整体的价格战略,是投标成败的核心。

另一方面,既然公司已经确定了xxx项目作为我们的发展方向,那么,从长远看,我们需要一个能够代替_多国部队_联合投标的人力资源储备。联合投标,有众多弊端,所以在该项目的第二轮投标中,我们的合作单位退出了。由于力量严重不足,总承包部的设计人员不得已,在原本满载

的繁忙工作中,抽身进入该项目。不得不说,在本次投标过程中,总承包部的员工以及石化苏州院的同仁都付出了艰辛的劳动,设计人员非常优秀,72小时不下火线是常有的事。当然,在遇到攻坚战时,我们需要这样的斗志与情怀;另一方面,假如每战必攻坚,就是一种伤害,因而会影响团队的稳定。公司有了新的发展方向,如果我们的团队

建设也是积极的、专业的，那么，我们付出的代价就会转化为新的，动力强劲的生产力。

4.标书准备

在招标文件中，一般会明确规定回标文件的顺序与格式，该项目也是如此。一般来讲，回标文件与客户要求不一致，是非常糟糕的，会让客户非常反感，会出现因此而废标的风险，所以，我们在做回标文件时，应严格按照客户要求要求的目录与次序编写。

回标文件包括很多内容，让一个人准备回标文件，是不行的，所以，在我们拿到并梳理招标文件后，应将回标文件分门别类，分配到相关责任人，由专业的人完成专业的事情，也要列出时间表，让每个文件在规定时间内有符合要求的反馈。

在编写回标文件时，我们除了借鉴历史文档外，更应关注文件的针对性，这份文件是否能够切实可靠地为这个项目服务，是需要化时间，动脑筋的事情。本次项目的标书准备过程中，在公司领导的引领下，既参考了其他项目的投标文件，又增加了大量为该项目量身定做的内容，使文件有血有肉，很饱满，很靠谱。收集并汇编回标文件是一个系统工作，这项工作上，我们的同仁表现出了丰富经验和专业水*，所以，我们的电子档和硬拷贝文件，做到了按部就班，很有条理。

5.报价管理

报价阶段是我们整个投标工作的决战阶段，先前我们准备的_设计方案合理与否，直接影响报价的质量。我们共准备了两轮程序完整的报价，对于这两次报价，我分别介绍：

i.第一轮报价：(五进三)

第一轮报价的组织工作，有点混乱。由于我们自身没有充足的人力资源，所以只得与外部单位合作。要求合作单位对自己的设计工作，完成扒量并报价，很明显该合作单位有自己的小算盘，结果设备材料单价明显高于市场面价，部分甚至翻了跟头。我们也硬着头皮要求石化苏州院的工程师估量，而苏州院又缺少完成估量的力量，到了节骨眼上，才发现弓拉折了，箭没出去。于是，再找其他外协单位完成消防以及土建报价，事实上，我们的外协单位态度不是很积极。

第一轮投标，价格上，我们是_标王_。我们有四个失误：

- a)忽视了评估业主可能的投资预算;
- b)外协单位的钢筋量统计超高;空调与工艺设备的报价太高;
- c)空调与工艺的设计方案偏高偏大，之前已经提过，不再赘述;
- d)对客户非官方信息缺少过滤筛选，结果当然是，方案冒好，价格冒高。

我们有个专业的费控团队，为了出价工作，他们每每通宵达旦，全力配合，付出了艰辛的劳动。由于公司涉足土建不久，还缺少经验，对土建的定价相对显得不是很有把握，所以，我们在土建价格的掌控上，还需要增加力量与积累经验。

ii.第二轮报价与第三轮报价

第二轮报价，是三进二的报价，我们根据客户新的招标要求，重新修改了设计方案，我们的设计方案依然是最合理的，价格也很好，所以在很好的呼声中，我们进入第三轮(最后一轮)。第三轮是二进一的报价，在不修改设计方案的前提下，提供新的折扣价，现报价已提交，结果尚须等待。

该项目对于公司是一个战略性的工程，所以，公司领导很重视，在领导的支持与指导下，投标进入最后一轮，取得了阶段性成绩。不管投标结果的成与败，这个项目的投标过程，将成为我们的宝贵经验，并为以后的xxx项目的投标工作，起到指导作用。

工程招标人工作总结4

委托人：受托人：依照《_合同法》、《_招标投标法》及国家的有关法律、行政法规，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，双方就 协商一致，订立本合同。

一、工程概况

工程名称：地点：规模：招标规模：总投资额：

二、委托人委托受托人为

工程建设项目的招标代理机构，承担本工程的招标代理工作。

三、合同价款

代理报酬为人民币

四、组成本合同的文件：

- 1、本合同履行过程中双方以书面形式签署的补充和修正文件；
- 2、本合同协议书；
- 3、本合同专用条款；
- 4、本合同通用条款。

五、本协议书中的有关词语定义与本合同第一部分《通用条款》中分别赋予它们的定义相同。

六、受托人向委托人承诺，按照本合同的约定，承担本合同专用条款中约定范围内的代理业务。

七、委托人向受托人承诺，按照本合同的约定，确保代理报酬的支付。

八、合同订立

合同订立时间：年月日

合同订立地点：

九、合同生效

本合同双方约定 后生效。

委托人（盖章）：受托人（盖章）：

法定代表人（签字或盖章）：法定代表人（签字或盖章）：

授权代理人（签字或盖章）：授权代理人（签字或盖章）：

单位地址：单位地址：

邮政编码：邮政编码：

工程招标人工作总结5

充实而忙碌的XX年即将过去了，回首过去的一年虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一段不*凡的考验和磨砺。非常感谢各位领导给我这个成长的*台，令我在工作中不断学习、进步，慢慢的提升自身的素质与才能，同时也非常感谢同事们这两年多来对我的支持与关爱，正是有你们的协助才使我在工作中更加得心应手，较好的完成各项工作任务。在此我向大家表示衷心的感谢!

在这辞旧迎新之际，我对这一年来工程部的工作做简要汇报：

>一、工程建设方面：

XX年是紧张而忙碌的，跃进港新增大中小型工程建设项目十几项，其中有南大门工程、大堤支护工程、7#泊位码头及码头后方堆场工程、备用煤堆场硬化及港区一些生产、生活辅助设施建设等工程。现工程建设已全部完成并投入使用，有力的保障了港区生产、业务、生活的顺利进行。

在工程招标过程中坚持低价中标的原则，严格控制预算造价最大限度的节约公司投资。其中一些工程我们多次请到相关专家反复论证反复比较，比如大堤支护工程在工程建设前期我们做了大量的工作，前期方案的制定：有内河水工专家的方案、有着丰富海港工程施工的专家、还有一些水利工程的专家，当然方案都是不同的、意见也是不一致的，最终我们选定的方案比较一些专家方案节约资金100多万元，现在工程已经竣工得到了大多数专家的认可及好评。同样其他所有工程招标项目始终坚持把公司利益放在第一位，只有做到公正廉洁自律才能做好本职工作，才能给领导提供正确的决策依据。

>二、团队建设方面：

工程部是一个年轻的团队，*均年龄只有28岁，个个充满活力，干劲十足，但因为工作经验少，不可避免的出现临机处理问题能力不足，现场动态管理不到位等问题。对此，我在工作上严格要求自己的同时，学习上时时督促，利用自己的经验和技能进行_传、帮、带_并且敢于给他们压担子，鼓励他们放手工作的同时，倡导公司管理格言的激励理念，激发员工的工作激情，做到工作着眼于细、事事求精细。加上臧总对人力资源的重视和先进的用人理念，他们将尽快在工作中成熟起来，共同打造一支朝气蓬勃、坚强有力的年轻团队。

>三：现场管理、沟通协调方面：

工程管理是一个系统工程，现场施工就是一个大兵团作战，仅搞好工程部自身建设是远远不够的。工程部要想充分发挥承上启下的同时，必须积极协调公司内外各部门各单位的工作。尤其面临地方的一些干扰，既要着眼于维护公司稳定大局、又要坚定维护公司利益的原则不能动摇。

现场管理人员对施工单位，在安全、质量、工程量核算等原则问题上严格把关、决不含糊，现场积极沟通、动态管理，利用我们的专业技能、工作经验灵活解决。这样才能树立我们的威信，保证工程顺利高效地进行，最终达到公司利益的最大化、公司形象标准化。

在即将到来的XX年，我及工程部全体员工会更加充满热情，迎接挑战!在公司领导的正确指导和充分信任下切实履行岗位职责，采取归纳、比较、判断和分析，积累和总结工作经验，使自己的业务水*更上一层楼，同时与各兄弟部门做好协调配合。让我们大家紧密团结在公司领导的核心周围，乘风破浪、冲破艰难险阻，等待我们的一定会是更加美好的明天!

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发