# 2023单位招标工作总结(优选9篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-02-24

*20\_单位招标工作总结1尊敬的领导：在领导的严格管理和指导下，在全体同事的关怀、帮助和支持下，我围绕自身工作岗位，不断学习和改进自身工作方法，提高工作效率，注重培养自身工作能力和社交能力，为响应“独当一面”的口号做充分的准备。在工作中，我严...*

**20\_单位招标工作总结1**

尊敬的领导：

在领导的严格管理和指导下，在全体同事的关怀、帮助和支持下，我围绕自身工作岗位，不断学习和改进自身工作方法，提高工作效率，注重培养自身工作能力和社交能力，为响应“独当一面”的口号做充分的准备。在工作中，我严格要求自己。现将工作情况总结如下：

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

(一)今年，我完成了五个工程的招标代理服务，业主评价意见表均为优秀，同时我主动向业主询问我们公司的服务质量，收集业主对我们公司招标代理服务的意见、为能够更好的做好代理服务积累经验;

(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

(一)在招标服务工作中，自身工作经验不足，对社会的认识过于普遍化，对工程的沟通配合不到位，导致有些工程完成状况不佳，出现错误、损害了公司形象、增加了同事的工作负担;

(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。

**20\_单位招标工作总结2**

本人20xx年参与了一个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。

20xx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20xx年x月x号递交标书。那么不扣除中间的假期，仅有x个工作日，对于一个建造面积约x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。

1、设计功能

2、设计方案应实现两大功能：

3、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）；

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：

x带有“区域功能模块图”的客户要求；

x房间表；

x包含已建一期厂房的用地平面总图。

**20\_单位招标工作总结3**

转眼20xx年的工作已经结束，回顾过去一年的时间，根据自身工作的实际情况，对自己的工作做出总结，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能扬长补短，不断改进工作方法，提高工作效率。现将这半年的工作情况总结如下：

一、工作总体情况

在这一年多时间里，随着所做项目的数量的增多，对招标工作有了更深刻的认识，在完成这些项目的同时，沟通能力、把握项目全过程的能力等方面有所提高，对法律法规的认识相比以前也有了一定的提高，对于基本的法律法规能够运用。

二、工作中出现的问题

制作采购文件的问题：随着项目数量的增多，涉及的采购品种和类别也扩大，遇到的问题也比以前多了许多，遇到过没有接触过的项目，比如采购的党群建设中心的服务项目，采购方没有采购过类似的服务，需要我们自己根据实际情况及采购方的要求作出需求方案。在采购货物时候没有注意是否有国家强制规定，是否需要体现国家的某些政策等等。

评审时候出现的问题：评审时候主要遇到两个比较大的问题：

1、与专家沟通的问题，招标代理行业不仅仅是制作标书，熟悉相关法律法规制作文件，更多的时候是与人沟通，在评审当天专家的接待及评审过程中的问题的解答都需要沟通，在一次评审中因为与专家的因为标书评分是否排斥了非本地的供应商起了争执，语气可能比较激动，被指责自身态度不好，在评审后也自我反省了，在评审中需要调节端正自己的态度，注意日常的礼节。

2、在制作评审表格中漏项，复核时候没有注意到专家漏签字的情况。

3、在评审室里没有注意自身的言行，做出没有法律依据的解释。

4、整理存档资料：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，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。

三、展望20xx年

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：

1、加强法律法规的学习：政府采购法律法规是不断的更新的，需要我们不断的学习去巩固，因为项目数量的增多，经常忽略对政策法规的学习及深化，造成对以前政策法规的遗忘，在新的一年里学习不能放松，做到学以致用。

2、增加协调沟通能力：招标代理工作是一个联系招标人、投标人、专家和各个监督部门各方桥梁和纽带，所以需要一个良好的沟通能力，这方面能力需要加强。

3、改掉粗心的毛病：在工作中遇到的最大问题就是不够细心、仔细考虑事情不够全面，无论在制作标书时候还是制作表格过程中，总是错误不断，在新的一年里制作标书、表格和复核时一定要反复确认，改掉粗心的毛病。

4、项目完成后及时存档。

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！

**20\_单位招标工作总结4**

半年来，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，现将这半年的工作情况总结如下：

用心做事，立足本职

在这半年多时间里，我对招标代理工作也有了更深刻的认识，下面我根据实际工作情况介绍下一年来的工作：

半年来招标代理项目数量和项目规模比以前多的。自、年共开展招标项目xx个，中标总金额约xxx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。

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。

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。

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。

齐心协力，共创辉煌(工作体会)

**20\_单位招标工作总结5**

转眼间xx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。

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。

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xx地区xx年土地整治项目共计13标段;xx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xx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;xx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;xx川源热力实业有限公司维斯特住宅小区热计量改造工程;xx年社会分散燃煤锅炉天然气改造项目xx溢达纺织有限公司设备采购-燃气蒸汽锅炉;xx甘泉堡经济技术开发区管委会餐饮管理及物业服务项目;xx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xx交通职业技术学院学生公寓楼。

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。

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xx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

xx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，\_不会\_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。

**20\_单位招标工作总结6**

本人20xx年参与了一个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。

一、投标启动

20xx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20xx年x月x号递交标书。那么不扣除中间的假期，仅有x个工作日，对于一个建造面积约x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。

二、设计与设计管理

1、设计功能

2、设计方案应实现两大功能：

3、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）；

三、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：

x带有“区域功能模块图”的客户要求；

x房间表；

x包含已建一期厂房的用地平面总图。

**20\_单位招标工作总结7**

20xx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20xx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20xx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。

20xx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。

xx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xx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xx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。

xx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。

20xx年2月，我重新回到东海华圣建设项目管理公司，回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处，时间很快过去了，不知不觉来到公司已经快一年了，在这一年的时间，在公司领导和同事的帮助下，我对招标代理业务跟造价咨询工作的业务能力得到了很大的提高。回顾这一年，经历了很多，也成熟了很多，但是也存在着许多有待提高的问题，根据这一年的实际工作情况总结如下：

20xx年全年组织的招标工作次数实在是让人不可原谅，真的是给我们敲响了警钟，也让我们做了深刻的反思。招标现场出现的突发情况不知道如何应对，业务不熟练，准备工作不细致，后期资料归档整理不及时等等存在的问题严重阻碍了公司发展，以上存在的问题需要我们招标代理部门的全体人员做到足够的重视，结合自身情况在新的一年里努力做到以下几方面：

一、加强理论和业务学习，不断提高个人综合素质思想方面，时时刻刻严格要求自己，针对招标工作的实际情况，一方面重点加强自身业务能力，熟悉业务流程，结合自己的不足。另一方面重点通过实践的学习，不断领悟招标工作的实际内涵与规范要求，积极增强自身的文字表达能力跟思维能力。在具体的招标工作中，努力配合领导完成各项招标业务，学习前辈们在处理具体招标事物的`方法跟应对突发情况的能力。努力把各个招标工作做精做细，做好后续

资料备案工作。

二、积极努力工作，按时完成领导安排的工作认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。作为公司的一员，尽自己最大的能力为公司的发展贡献自己的一份力量。最后，祝公司明年业绩更上一层楼。

xx年8月，我重新回到了规划院的大家庭。半年来，在规划院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，在此对各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢领导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，现将这半年的工作情况总结如下：

一、用心做事，立足本职（工作回顾）

在这半年里，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半年来的工作：

(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”。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）

尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，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。

(五)工作中缺乏创新思维。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、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！

在领导的严格管理和指导下，在全体同事的关怀、帮助和支持下，我围绕自身工作岗位，不断学习和改进自身工作方法，提高工作效率，注重培养自身工作能力和社交能力，为响应\_独当一面\_的口号做充分的准备。在工作中，我严格要求自己。现将工作情况总结如下：

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。

(一)今年，我完成了五个工程的招标代理服务，业主评价意见表均为优秀，同时我主动向业主询问我们公司的服务质量，收集业主对我们公司招标代理服务的意见、为能够更好的做好代理服务积累经验;

(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。

(一)在招标服务工作中，自身工作经验不足，对社会的认识过于普遍化，对工程的沟通配合不到位，导致有些工程完成状况不佳，出现错误、损害了公司形象、增加了同事的工作负担;

(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。

(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。

**20\_单位招标工作总结8**

半年来，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，现将这半年的工作情况总结如下：

在这半年多时间里，我对招标代理工作也有了更深刻的认识，下面我根据实际工作情况介绍下一年来的工作：

半年来招标代理项目数量和项目规模比以前多的。自、年共开展招标项目xx个，中标总金额约xxx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。

“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。

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。

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。

(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。

“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：

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。

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。

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。

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。

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。

**20\_单位招标工作总结9**

20xx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20xx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20xx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。

20xx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。

\*\*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。

20xx年2月，我重新回到东海华圣建设项目管理公司，回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处，时间很快过去了，不知不觉来到公司已经快一年了，在这一年的时间，在公司领导和同事的帮助下，我对招标代理业务跟造价咨询工作的业务能力得到了很大的提高。回顾这一年，经历了很多，也成熟了很多，但是也存在着许多有待提高的问题，根据这一年的实际工作情况总结如下：

20xx年全年组织的招标工作次数实在是让人不可原谅，真的是给我们敲响了警钟，也让我们做了深刻的反思。招标现场出现的突发情况不知道如何应对，业务不熟练，准备工作不细致，后期资料归档整理不及时等等存在的问题严重阻碍了公司发展，以上存在的问题需要我们招标代理部门的全体人员做到足够的重视，结合自身情况在新的一年里努力做到以下几方面：

一、加强理论和业务学习，不断提高个人综合素质思想方面，时时刻刻严格要求自己，针对招标工作的`实际情况，一方面重点加强自身业务能力，熟悉业务流程，结合自己的不足。另一方面重点通过实践的学习，不断领悟招标工作的实际内涵与规范要求，积极增强自身的文字表达能力跟思维能力。在具体的招标工作中，努力配合领导完成各项招标业务，学习前辈们在处理具体招标事物的方法跟应对突发情况的能力。努力把各个招标工作做精做细，做好后续

资料备案工作。

二、积极努力工作，按时完成领导安排的工作认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。作为公司的一员，尽自己最大的能力为公司的发展贡献自己的一份力量。最后，祝公司明年业绩更上一层楼。

\*\*年8月，我重新回到了规划院的大家庭。半年来，在规划院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，在此对各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢领导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，现将这半年的工作情况总结如下：

一、 用心做事，立足本职（工作回顾）

在这半年里，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半年来的工作：

(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”。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）

尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，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。

(五) 工作中缺乏创新思维。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、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！

在领导的严格管理和指导下，在全体同事的关怀、帮助和支持下，我围绕自身工作岗位，不断学习和改进自身工作方法，提高工作效率，注重培养自身工作能力和社交能力，为响应\_独当一面\_的口号做充分的准备。在工作中，我严格要求自己。现将工作情况总结如下：

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

(一)今年，我完成了五个工程的招标代理服务，业主评价意见表均为优秀，同时我主动向业主询问我们公司的服务质量，收集业主对我们公司招标代理服务的意见、为能够更好的做好代理服务积累经验;

(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

(一)在招标服务工作中，自身工作经验不足，对社会的认识过于普遍化，对工程的沟通配合不到位，导致有些工程完成状况不佳，出现错误、损害了公司形象、增加了同事的工作负担;

(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。

【招标代理年度工作总结】

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找