

2023年投标工作计划报告 投标员述职报告 (优秀7篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

投标工作计划报告篇一

一年来，在省办新主任和新班子的关照下，在各处室的支持下，服务中心按照“工作求规范，管理重创新，队伍建设争一流”的总体要求，扎实开展“对标先进，全面创优”活动。我与服务中心领导班子一起，组织带领全体职工，积极进取，开拓创新，务实工作，较好地完成了年初确定的各项工作任务。

一年来，我们服务中心与招标公司密切合作，按照“招投标法”和省办的有关要求，认真组织了85个县（市）的物资招标采购，共采购管道500万米，出水口13万个，水泵2700台，电缆96万米，喷滴灌设备5500亩，中标金额9000多万元，与可研报告批复价相比节约财政资金10%左右。较好的实现了“质量优，价格低、售后服务好”的目标要求。提前谋划，科学安排，保证了农业开发项目建设所需物资的及时供应。春节过后，我们多次与招标公司开碰头会，研究确定实施方案。根据我省南北地区气候差异大，施工期不同的特点，分南、北、中三片，分期分批组织了开标会。在包段设置上，打破市县行政界限。本着就近就便的原则，把同种类、同物资设备统一捆绑打包，在一定范围内解决了同货不同价的问题，采取了这种比较实际的组织方式，有效地保证了项目建设需要。

严格条件，提高门槛，实行了投标准入制度。投标商必备的资质条件有三项，一是五证齐全（税务证、机构代码证、商标证、资质证、开户许可证），二是注册资金，管道生产企

业1000万元以上，出水口生产企业400万元以上，水泵生产企业1000万元以上，电缆生产企业1000万元以上，三是在灌溉农业项目中，投标商业绩突出，售后服务优良，无不良记录。工作中，我们严格执行标准，不迁就，不照顾，对五家有不良记录的企业，取消了其投标资格，有效地杜绝了伪劣产品的进入，保证了物资设备的质量，同时也保证了工程质量，促进了农业开发项目的提高。

预算管理，控制报价，减少投标商的恶性竞争。降低物资和设备的采购成本是集中招标采购的重要目的之一。对此，我们专门进行了研究和探讨。参照“政府采购法”的有关规定，我们以各县（市）上报的物资采购预算为基础，试行了“托底限高”的投标报价办法，以各县（市）上报的预算价格为最高限价，低于最高限价20%的为最低限价。评标时，高于或低于限价的为废标。实践证明，这种办法，有效地避免了投标商的恶性竞争，降低了物采成本，保证了物采质量，受到了县（市）办和投标商的好评。

“查漏洞，求规范、强作风、促提高”，加强监管，规范行为，提升了招标采购工作的管理水平。围绕实现公平、公正和公开的工作要求，我们积极探索了监督和管理途径和方法。一是强化约束，做到应采尽采，及时发现和纠正县（市）办躲避集中招采的行为。二是加强集中招采工作过程的监督。在编标书、发广告、开标、评标、定标等重要环节上，及时向主管主任请示报告，形成事前、事中和事后一体的动态监管体系，及时纠正工作中存在的问题。三是落实承诺制，公开举报电话，专人受理，举报和投诉情况。四是加强采购合同管理，规范合同样本，督促中标商及时与县（市）办签定供货合同。五是建立健全业务档案，将货物计划、招投标文件，评标报告、中标通知书等文件资料，进行分类整理，装订成册，为查询情况，审核帐目提供便利条件。

上下配合，密切合作，妥善解决实际问题。工作中，我们注重探索了省、市、县三级协同配合的有效机制，明确各自职

责，加强信息反馈，妥善处理实际问题。因为我们只是业主的代理人，真正的业主是县（市）办。所以，物资采购过程中会出现很多的实际问题。勾通、协调是必须的，也是第一位的。每年从招标开始到结束，我们都要用很多的时间，很大的精力去解决问题，都要先后多次以电话咨询，现场办公的方式，解决计划调整、提前施工、投标、流标等问题。在处理这类问题上，我们坚持两条原则，一是对无正当理由的，坚决按省办文件精神办事，不迁就，不照顾。二是以确已提前施工而采购了部分物资的，采取原则性和灵活性相结合的办法，妥善予以解决。经过这几年的磨合，我们已走出了一条，省、市、县三级相互配合，相互支持，共同参与，省级集中招标采购的新路子。

投标工作计划报告篇二

1、进行招投标实习，使我对招投标有了初步的了解，使我自觉的综合学习了资料审核、价格预算、施工组织设计等招投标专业知识，并扩大专业知识范围。

2、通过实践，熟悉和了解各项工程项目（农村饮水安全工程、隧洞整治工程，道路工程等等）在施工阶段的造价控制，以及投标材料的编制过程（资格审查、价格预算、施工组织设计），加深对工程造价管理活动的感性认识。

3、联系理论实际，培养自己综合运用理论知识和专业技能的能力，学会分析解决各项工程设计，施工组织设计中的实际问题。

4、了解投标资料所需响应招标人要求的内容，按招标文件编制完整的投标文件。

1、报名购买招标文件

2、认真查看招标文件内容，对招标项目了解

3、整理招标所需资料

4、填写投标文件

4.2法定代表人身份证明

4.3授权委托书

4.4联合体协议书

4.5投标保证金

4.6已标价工程量清单

4.7施工组织设计

4.8项目管理机构

4.9拟分包项目情况表

4.10资格审查资料

4.11其他材料

5、进行现场投标

1、招投标，是在市场经济条件下进行大宗货物的买卖，工程建设项目的发包与承包，以及服务项目的采购与提供时，所采取的一种交易方式。招标和投标是一种商品交易行为，是交易过程的两个方面。

2、招投标形式有公开招投标和邀请招投标两种形式。

3、招标投标活动原则：公开、公平、公正和诚实信用。

4、招投标流程：

（1）招标人（即业主）办理项目审批或备案手续，当招标人发出招标公告（公开招标）或投标邀请（邀请招标）投标人看到公告或收到邀请后前往招标公司或招标代理处购买招标文件。

（2）获得招标文件后，投标人应研究招标文件和准备投标文件。其间，如有相关问题可与招标公司进行招标文件澄清，必要时招标公司将组织招标项问答疑会。并根据答疑或澄清内容，对全部投标人发布补充文件，作为招标文件的必要组成和修改。

（3）招标公司组织招标人、投标人在招标文件规定的时间进行开标。

开标包括：

1) 招标公司委派的主持人宣布开标纪律

2) 确认和宣读投标情况

3) 宣布招标方有关人员情况

4) 检查投标文件密封情况

5) 唱标（对投标函或投标一览表中的投标人名称、价格、交货期、投标保证金等内容唱标）

6) 完成开标记录并各方签字

7) 开标结束

5、评委会审查投标文件进行初步评审、详细评审和澄清（如有必要），最终确定中标人。

6、招标公司根据评委会意见出具评标报告，招标人根据评标报告确定中标人。

7、招标公司根据评标报告发出中标、落标通知书。

8、中标人根据中标通知书，在规定时间内与招标人签订合同。另外，在第五项可以增加资格预审。即招标公告中增加对投标人资格要求，投标人事先递交资格文件、满足资格条件后，招标公司才将招标文件发售给该投标人。此时的招标公告实际为招标资格预审公告，代替了招标公告的作用。

在进行4年半的理论知识积累之后，要有一个踏入社会进行实践的过程，也就是理论与实践的结合。而且在学校书本上学的有一定程度的差异，在这次实习中能使我们所掌握的理论知识得以升华，把理论与实践找到一个最好的切入点，为我所用。所以就要有一个将理论与实践相融合的机会。在实习中可以得到一些只有实践中才能得到的技术，为我们以后参加工作打好基础，这就是这次实习的目的所在。

通过这次的实习，我不但掌握了一些不懂的具体细节，而且也巩固了我在学校期间所学习到的理论知识。在学校学习，理论与实际相差较大，一些知识虽然能在短期内被掌握、被运作，但一些知识则不能掌握，也不便于记忆，更谈不上掌握运用了，因此，老师所传授的内容虽然多、广、博，但是我们学习到的只是其一部分，或者是一些皮毛的东西，要想真真正正的掌握所有理论知识，只有通过实际的学习和参观，才能达到这个目的。

这次实习还是很客观的，我不仅学到一些新的知识，也巩固了在校期间所学到的理论知识。以前对一些技术要点，只是粗略地知道其作用，而其具体的环节，具体的步骤如何，却是知之甚少，但现在实习了，对它们的具体环节及详细步骤，我应该可以掌握了，这样就提高了自己的理论水平，也增强了自己的实际操作能力。通过实习，增强了自己对专业的热

情，让自己更有兴趣将来能在这个行业开创天地。

在整个实习过程中，自己都保持一种积极好学，不懂就问的原则。虽然在学校课堂上对整个招投标没有一个很好的感念，但来到公司努力的向师哥师姐学习，慢慢得懂得什么叫做招标，什么叫做投标以及招投标整个流程。虽然每天对着电脑操作者，其中也不乏疲惫和艰辛，但是学到东西后又很有一种成就感，总之一切路上都会有着不同得经历，有着酸、甜、苦、辣。但学会些东西总归是好的！

实习作为大学生涯的最后-课，实习不仅重要，更有其独特性，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正地接触这个社会，渐渐地融入这个社会，实现我迈入社会独立成长的第一步。

社会是一个复杂的社会，适者生存也是社会一成不变的潜规则，当我们还是学生，我们可以躲在温室里，可以依赖，也可以无条件地索取，一旦踏入社会，我们就必须让自己独立起来，要学会选择，学会自己作主，没有谁可以帮你一辈子，社会是一个竞争的社会，我们处的时代讲究优胜劣汰，不能独立，势必就要被社会淘汰。所以，我们要学会摆脱依赖的心理，让自己慢慢独立，自己为自己负责。

社会是一个大染缸，形形色色的人都有，不公平的现象也会有。社会终究是社会，它不是校园，也不像校园里的一切那么简甲明了，单纯透明。社会充斥了成人之间的明争暗斗，而对这些我们无力改变的状况，我们能做的，就是坚持自我，不随波逐流。在工作中，我们可以忍受，可以退避，但是，我们不能放弃我们自己的原则，我们要坚持做自己，端正做人，专心做事。作为办公室的一个新人，在这个新的环境里，勤快一点总是没错的。论辈分，办公室的同事都是我们的长辈，出于对前辈们的尊重，也是为自己创造更多学习的机会，办公室的小事我都要主动勤快地去做，不要认为自己主动多做一些事情就是自己吃亏，其实，事情做的比别人多并不一定就是自己吃亏了，有时候恰恰相反，我们做的愈多，我们得

到的学习机会就越多，便愈能锻炼我们自己. 我们的主动积极会给我们创造更好的环境和更多的机会，只有去做，去付出，才会有收获！

在这实习的三个月里，我获得的不仅仅是工作经验，还有许多朋友和更多宝贵的人生财富，我很珍惜这次选择，在这一点一滴都在改变着我，促使着我成长，使我拓展了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走上工作岗位做好准备。这是一段难忘的时光。相信在以后的生活中我将体会到更多的东西，也相信自己在以后实习中将会更好。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力！

投标工作计划报告篇三

路桥专业顶岗（毕业）实习报告

实习报告题目：关于在陕西西部伟业公司

姓

名：崔东京

班 级：路桥0942

系（部）：公路工程系_____

顶岗(毕业)实习单位：陕西西部伟业路桥建设有限责任

公司_____

陕西交通职业技术学院制 2012年 6 月 4 日

关于在陕西西部伟业路桥公司从事招投标工作的实习报告

一、实习单位及岗位简介

1、实习单位的简介

我所在的实习单位是一家新公司，成立了有两年，因为是一家刚成立的公司，所以人员配备、设备资料等都比较有限，而它所管辖的事务也最为琐碎，小至给各项目部资料盖章，大至工程合同谈判，这些事情全部要由我来做。不过我深知任何大事都是由一点一滴的小事堆砌起来的。要有大的成就，就必须经历磨练。古语有云：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。而且对于工作上的事情我还只是一知半解，这些小事正好可以给我一个熟悉和锻炼的机会，让我可以在不知不觉中慢慢提升自己。

2、实习岗位的简介

在我们公司我的主要工作是做招投标。具体点说就是做各种工程的投标标书。而且这部分不包括投标工作中的工程预算部分，这点是让我最失望的，因为我一直想能在实践中锻炼一下自己的做预算的能力，从而更深层次的了解工程造价工作，不过现在这份工作对我来说也没有坏处，它让我可以从不同的方面去了解一个项目的运作程序，进而更合法的定位自己的事业方向。

二、实习目的与任务

目的：了解工程中招投标的各项流程

任务：掌握招投标的两种形式，公开招标和邀请招标，知道投标的全过程。

三、实习内容及过程

公开招标应当发布招标公告。招标公告应当通过报刊或者其他媒介发布。其中属于政府采购而采用公开招标或者邀请招标方式的，则还应当遵循政府采购信息发布管理规定，目前财政部指定的政府采购信息发布媒体有三家，即：中国政府采购网、中国财经报、中国政府采购杂志。招标公告应当载明下列事项：（1）招标人的名称和地址；（2）招标项目的性质、数量；（3）招标项目的地点和时间要求；（4）获取招标文件的办法、地点和时间；（5）对招标文件收取的费用；（6）需要公告的其他事项。

招标人或招标投标中介机构可以对有兴趣投标的法人或者其他组织进行资格预审，但应当通过报刊或者其他媒介发布资格预审通告。资格预审通告应当载明下列事项：（1）招标人的名称和地址；（2）招标项目的性质、数量；（3）招标项目的地点和时间要求；（4）获取资格预审文件的办法、地点和时间；（5）对资格预审文件收取的费用；（6）提交资格预审申请书的地点和截止日期；（7）资格预审的日程安排；（8）需要通告的其他事项。上述预审应当主要审查有兴趣投标的法人或者其他组织是否具有圆满履行合同的能力。有兴趣投标的法人或者其他组织应当向招标人或者招标投标中介机构提交证明其具有圆满履行合同的能力的证明文件或者资料。招标人或者招标投标中介机构应当对提交资格预审申请书的法人或者其他组织作出预审决定。

采用邀请招标程序的，招标人一般应当向三家以上有兴趣投标的或者通过资格预审的法人或者其他组织发出投标邀请书。

采用议标程序的，招标人一般应当向二家以上有兴趣投标的法人或者其他组织发出投标邀请书。

招标人或者招标投标中介机构根据招标项目的要求编制招标文件。招标文件一般应当载明下列事项：(1) 投标人须知；(2) 招标项目的性质、数量；(3) 技术规格；(4) 投标价格的要求及其计算方式；(5) 评标的标准和方法；(6) 交货、竣工或提供服务的时间；(7) 投标人应当提供的有关资格和资信证明文件；(8) 投标保证金的数额或其他形式的担保；(9) 投标文件的编制要求；(10) 提供投标文件的方式、地点和截止日期；(11) 开标、评标、定标的日程安排；(12) 合同格式及主要合同条款；(13) 需要载明的其他事项。

招标人或者招标投标中介机构在招标文件中，可以规定投标人在提交符合招标文件要求的投标文件的同时，提交备选投标文件，但应作出说明，并规定相应的评审和比较办法。

招标文件规定的技术规格应当采用国际或者国内公认的法定标准。招标文件中规定的各项技术规格，不得要求或者标明某一特定的专利、商标、名称、设计、型号、原产地或生产厂家，不得有倾向或排斥某一有兴趣投标的法人或者其他组织的内容。

招标人或者招标投标中介机构需要对已售出的招标文件进行澄清或者非实质性修改的，一般应当在提交投标文件截止日期15天前以书面形式通知所有招标文件的购买者，该澄清或修改内容为招标文件的组成部分。

招标公告发布或投标邀请书发出之日到提交投标文件截止之日，一般不得少于30天。

对于同一招标项目，招标人或者招标投标中介机构可以分两阶段进行招标。第一阶段，招标人或者招标投标中介机构应当要求有兴趣投标的法人或者其他组织先提交不包括投标价格的初步投标文件，列明关于招标项目技术、质量或其他方面的建议。招标人或者招标投标中介机构可以与投标人就初步投标文件的内容进行讨论。第二阶段，招标人或者招标投

标中介机构应当向提交了初步投标文件并未被拒绝的投标人提供正式招标文件。投标人或者招标投标中介机构根据正式招标文件的要求提交包括投标价格在内的最后投标文件。

投标

投标人应当按照招标文件的规定编制投标文件。投标文件应当载明下列事项：（1）投标函；（2）投标人资格、资信证明文件；（3）投标项目方案及说明；（4）投标价格；（5）投标保证金或者其他形式的担保；（6）招标文件要求具备的其他内容。

投标文件应在规定的截止日期前密封送达投标地点。招标人或者招标投标中介机构对在提交投标文件截止日期后收到的投标文件，应不予开启并退还。招标人或者招标投标中介机构应当对收到的投标文件签收备案。投标人有权要求招标人或者招标投标中介机构提供签收证明。

投标人可以撤回、补充或者修改已提交的投标文件；但是应当在提交投标文件截止日之前，书面通知招标人或者招标投标中介机构。

开标

开标应当按照招标文件规定的时间、地点和程序以公开方式进行。开标由招标人或者招标投标中介机构主持，邀请评标委员会成员、投标人代表和有关单位代表参加。

投标人检查投标文件的密封情况，确认无误后，由有关工作人员当众拆封、验证投标资格，并宣读投标人名称、投标价格以及其他主要内容。

投标人可以对唱标作必要的解释，但所作的解释不得超过投标文件记载的范围或改变投标文件的实质性内容。开标应当作记录，存档备查。

评标与定标

评标应当按照招标文件的规定进行。

招标人或者招标投标中介机构负责组建评标委员会。评标委员会由招标人的代表及其聘请的技术、经济、法律等方面的专家组成，总人数一般为5人以上单数，其中受聘的专家不得少于三分之二。与投标人有利害关系的人员不得进入评标委员会。

评标委员会负责评标。评标委员会对所有投标文件进行审查，对与招标文件规定有实质性不符的投标文件，应当决定其无效。

评标委员会可以要求投标人对投标文件中含义不明确的地方进行必要的澄清，但澄清不得超过投标文件记载的范围或改变投标文件的实质性内容。

评标委员会应当按照招标文件的规定对投标文件进行评审和比较，并向招标人推荐一至三个中标候选人。

招标人应当从评标委员会推荐的中标候选人中确定中标人。中选的投标者应当符合下列条件之一：(1)满足招标文件各项要求，并考虑各种优惠及税收等因素，在合理条件下所报投标价格最低的；(2)最大满足招标文件中规定的综合评价标准的。

除采用议标程序外，招标人或者招标投标中介机构不得在定标前与投标人就投标价格、投标方案等事项进行协商谈判。

公开（邀请）招标采购方式：

- 1、主持人致主持词：宣布开标会开始，介绍采购项目内容及投标人名称。宣布本次招标活动的主持人、监标人、唱标人、记录人、联络人等工作人员名单。

- 2、宣读大会《会场纪律》。
- 3、查验投标单位与会代表资格：公证员（监标人、工作人员）查验投标单位与会代表资格身份证明。
- 4、查验保证金交纳情况。请公证员（监标人、工作人员）查验。
- 5、宣布各标书送达时间，查验标书密封情况：请公证员（供应商代表）检查投标文件密封情况，并公布检验结果。
- 6、公开启封投标文件：请公证员（监标人、工作人员）启封标书，并做好记录。同时要求各投标人对开标情况如有疑问，请当场提出。
- 7、转入评审阶段：宣布进入评标阶段，请投标人在指定场所等候，等待评标小组通知对有关事宜进行澄清，所有联络工作请与本次招标活动的联络人联系。
- 8、宣读《评标专家须知》并介绍评委会成员：主持人宣读《评标专家须知》，介绍出席评标会议的评标委员会成员和其他工作人员，征询评委会成员回避主张。
- 9、推选评委会组长：请评委会成员推选评委会组长。
- 10、讨论招标文件、评标办法（指未进行事前论证的项目）：由采购人介绍项目基本情况，并对招标文件的内容进行介绍。
- 11、评定技术标及商务标。
- 12、公开启封价格标投标文件：公开唱标，请各投标人确认投标报价。
- 13、决标：评委会根据招标文件规定的评标办法和投标人的投标情况进行评审，由评委会组长根据评委会成员签字的

原始评标记录和评审结果编写评标报告，评标报告由评委会成员确认、签字。

14、宣布评标结果：主持人在开标会场宣读评标结果及供应商质疑权利。

15、公证员致公正词：请公证处公证员致公证词。

16、开标、评标活动结束：感谢大家参与本次政府采购招标工作，感谢对政府采购工作的支持。

竞争性谈判采购方式：

1、主持人致主持词：宣布竞争性谈判采购会开始，介绍采购项目内容及谈判供应商名称。宣布本次采购活动的主持人、监标人、唱标人、记录人、联络人等工作人员名单。

2、宣读大会《会场纪律》。

3、查验谈判供应商与会代表资格：公证处（监标人、工作人员）查验谈判供应商与会代表资格身份证明。

4、查验保证金交纳情况。请公证员（监标人、工作人员）查验。

5、宣布各谈判文件送达时间，查验谈判文件密封情况：请谈判供应商代表检查谈判文件密封情况，并公布检验结果。

6、公开启封谈判文件：请公证员（监标人、工作人员）启封谈判文件，并做好记录。同时要求各谈判供应商对启封情况如有疑问，请当场提出。

7、介绍谈判小组成员并推选谈判小组组长：主持人宣读《专家须知》，主持人逐个介绍谈判小组成员，询问是否存在回避问题，并由谈判小组成员推荐一名组长作为主谈人。

8、谈判供应商资格评审：请谈判供应商在指定场所等候，等待谈判小组通知对有关事宜进行澄清，所有联络工作请与本次招标活动的联络人联系。

9、确定谈判顺序：由工作人员准备号牌让参加谈判的供应商代表抽取，以确定谈判顺序，并予以公布。

10、谈判小组与供应商逐一谈判：按抽签确定好的顺序，谈判小组与供应商代表逐一进行谈判。

11、最终报价：由各谈判供应商代表在事前准备好的报价表上填写最终报价交谈判小组。

12、评审谈判结果：谈判小组根据供应商的最终报价及谈判文件中的评审要求进行评审，并推荐或确定成交候选人。

13、宣布谈判结果：主持人宣读谈判结果及供应商质疑权利。

14、谈判采购活动结束：感谢大家参与本次政府谈判采购工作，感谢对政府采购工作的支持。

询价采购方式：

1、主持人致主持词：宣布询价采购会开始，介绍采购项目内容及询价供应商名称。宣布本次采购活动的主持人、监标人、唱标人、记录人、联络人等工作人员名单。

2、宣读大会《会场纪律》。

3、查验询价供应商与会代表资格：公证处（监标人、工作人员）查验询价供应商与会代表资格身份证明。

4、查验保证金交纳情况。请公证员（监标人、工作人员）查验。

5、宣布各报价文件送达时间，查验询价文件密封情况：请询价供应商代表检查报价文件密封情况，并公布检验结果。

6、公开启封询价采购文件：请公证员（监标人、工作人员）启封报价文件，并做好记录。同时要求各询价供应商对启封情况如有疑问，请当场提出。

7、询价供应商资格评审：请询价供应商在指定场所等候，等待询价采购小组通知对有关事宜进行澄清，所有联络工作请与本次招标活动的联络人联系。

8、唱标：请工作人员当场拆开报价书，公开唱标，并做好记录。同时要求各投标人对开标情况如有疑问，请当场提出。唱标记录表（含各投标人名称、投标价格、价格折扣等有关内容）由报价人、唱标人、记录人、询价小组确认签字。

9、宣布询价结果：根据符合采购需求、质量和服务相等且报价最低的原则确定成交供应商，并当场宣布结果。

10、询价采购活动结束：感谢大家参与本次政府询价采购工作，感谢对政府采购工作的支持。

1、投标人身份确认

招标人和工作人员依照招标文件要求，对参与开标的人员进行身份确认。投标企业的法定代表人或委托的公司总经理、专职交易员须出示法人卡和交易员卡，项目经理出示本人身份证，符合要求方可进场参与开标。投标人代表应按招标文件规定的时间，提前到达开标会地点并签到，无故缺席、迟到或不佩戴法人卡、交易员卡的视为放弃。

2、缴纳投标保证金

投标人须缴纳招标文件中规定数额的投标保证金。

3、主持人（招标人）宣布开标会议开始

(6)、主持人宣布会议结束后，投标人方可退场

(7)、如违反投标须知及会场纪律的投标人，按扰乱投标秩序论处，将列入不良行为和黑名单。

5、主持人介绍该工程的评标办法及工期、质量等要求。并询问投标人对招标文件有无异议，有异议当场解释，确认无异议后开始开标。

6、各投标人按招标文件要求填写投标书（时间5分钟）

7、投标人依序递交投标书

8、交易中心工作人员开标、唱标及记录，投标人法人代表或委托的公司总经理先对唱标内容予以口头确认。

9、确定中标候选人

按评标办法抽取让利标底，并计算确定中标候选人。

10、开标结果确认签字

开标后投标人法定代表人或委托的公司总经理、招标人、唱标人、记录人及监督人均应在开标记录单上签字确认。

11、公示中标候选人

12、发放中标通知书

公示无异议，发放中标通知书。

四、实习收获与体会

时间过得真快，转眼间，十周的顶岗实习已无声无息地接近尾声。然而实训的过程还历历在目。十周的实习时间，让我学到了很多东西，不仅使我在理论上对招投标有了全新的认识，在实践能力上也得到了提高。明白了作为一名新时期的高职技术人才一定要做到学以致用。除此之外，我还学会了如何更好地与别人沟通谈判，如何更好地坚持自己的观点和维护自己的利益。亲身感受了所学知识与实际的应用，我得到了很大的启示，这也是对所学知识的一个初审吧！这次实训对我以后的学习或找工作将会受益匪浅。实训让我初步从理性回归到感性的重新认识，对于以后所应把握的方向也有所启发！相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的基石。平时一直忙于理论知识的学习，所以实习之前，招投标对我来说是比较感性的，一个完整的招投标过程要怎样来分工以及完成该过程所要进行的基本步骤也不明确。而经过这次实习，让我明白整个招投标过程中，必须由团队来分工合作。通过实习，我对投标文件的编制和招投标合同的签订有更深一步的了解，对相应的操作技巧的认识与使用有了很大的提高。

这次实训感受最深的，还有以下几点： 其

四、此次实习，我深深体会到积累知识的重要性。课外时间应该主动去关注、收集与课程相关的知识、信息。而不应局限于课本。要不断地拓宽知识面。尤其是不能教条主义。

一、要学会自主学习。工作后不像在学校里面，有作业和考试逼着你不得不付诸努力，而是要一切依靠自己去主动学习。

二、要有积极进取的工作态度。在工作中，你不止为公司创造了效益，同时更提高了自己，像我们这种初出茅庐，没有任何工作经验的新人，就更需要通过多做事情来积累经验。

三、要有团队精神。工作往往不是一个人是事情，是一个团队在完成一个项目，众人拾柴火焰高，在工作中学会与同事

进行有效的沟通和 交流也是相当重要的。

四、要重视基本礼仪。步入社会就要理解社会的基本礼仪，如何与 人相处，如何待人接物，妥善处理好每一件小事。

五、实习建议

同时，我还有以下几个方面的问题需要解决。

一、缺乏工作经验，做事分不清主次。

二、工作态度仍然不够积极。

三、工作时仍需要追求完美。这是一个短暂而又充实的实习，同时也是一个实践丰收的实习。从中学到的东西都意义重大，这些对将来走向工作岗位会有很大的帮助和 启示。作为一名学生，向他人虚心求教，不懂就要问，踏踏实实走好每一步是始终要坚持的学习态度。实训所学到的经验和知识大多来自老师 和同学们的教导，这是一笔宝贵的财富，感谢这次实训，让我收获颇丰，受益匪浅。社会是个大课堂，工作是门重要的课程，做好这门功课很重要的一点就是要学会沟通，只有具备看这种能力，才能在今后的工作中立于不 败之地。我坚信通过这一段时间的学习所获得的实践经验将令我受益匪浅，在今后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中 所学到的知识，在未来的工作中不断的融会贯通，将自己所学的理论知 识和实践经验有机结合起来，充分展示自我价值，为实现自己的理想努力奋斗。

六、附录

投标工作计划报告篇四

1、进行招投标实习，使我对招投标有了初步的了解，使我自觉的综合学习了资料审核、价格预算、施工组织设计等招投

标专业知识，并扩大专业知识范围。

2、通过实践，熟悉和了解各项工程项目（农村饮水安全工程、隧洞整治工程，道路工程等等）在施工阶段的造价控制，以及投标材料的编制过程（资格审查、价格预算、施工组织设计），加深对工程造价管理活动的感性认识。

3、联系理论实际，培养自己综合运用理论知识和专业技能的能力，学会分析解决各项工程设计，施工组织设计中的实际问题。

4、了解投标资料所需响应招标人要求的内容，按招标文件编制完整的投标文件。

1、报名购买招标文件

2、认真查看招标文件内容，对招标项目了解

3、整理招标所需资料

4、填写投标文件

4.2法定代表人身份证明

4.3授权委托书

4.4联合体协议书

4.5投标保证金

4.6已标价工程量清单

4.7施工组织设计

4.8项目管理机构

4.9拟分包项目情况表

4.10资格审查资料

4.11其他材料

5、进行现场投标

1、招投标，是在市场经济条件下进行大宗货物的买卖，工程建设项目的发包与承包，以及服务项目的采购与提供时，所采取的一种交易方式。招标和投标是一种商品交易行为，是交易过程的两个方面。

2、招投标形式有公开招投标和邀请招投标两种形式。

3、招标投标活动原则：公开、公平、公正和诚实信用。

4、招投标流程：

（1）招标人（即业主）办理项目审批或备案手续，当招标人发出招标公告（公开招标）或投标邀请（邀请招标）投标人看到公告或收到邀请后前往招标公司或招标代理处购买招标文件。

（2）获得招标文件后，投标人应研究招标文件和准备投标文件。其间，如有相关问题可与招标公司进行招标文件澄清，必要时招标公司将组织招标项答疑会。并根据答疑或澄清内容，对全部投标人发布补充文件，作为招标文件的必要组成和修改。

（3）招标公司组织招标人、投标人在招标文件规定的时间进行开标。

开标包括：

- 1) 招标公司委派的主持人宣布开标纪律
 - 2) 确认和宣读投标情况
 - 3) 宣布招标方有关人员情况
 - 4) 检查投标文件密封情况
 - 5) 唱标（对投标函或投标一览表中的投标人名称、价格、交货期、投标保证金等内容唱标）
 - 6) 完成开标记录并各方签字
 - 7) 开标结束
- 5、评委会审查投标文件进行初步评审、详细评审和澄清（如有必要），最终确定中标人。
- 6、招标公司根据评委会意见出具评标报告，招标人根据评标报告确定中标人。
- 7、招标公司根据评标报告发出中标、落标通知书。
- 8、中标人根据中标通知书，在规定时间内与招标人签订合同。另外，在第五项可以增加资格预审。即招标公告中增加对投标人资格要求，投标人事先递交资格文件、满足资格条件后，招标公司才将招标文件发售给该投标人。此时的招标公告实际为招标资格预审公告，代替了招标公告的作用。

在进行4年半的理论知识积累之后，要有一个踏入社会进行实践的过程，也就是理论与实践的结合。而且在学校书本上学的有一定程度的差异，在这次实习中能使我们所掌握的理论知识得以升华，把理论与实践找到一个最好的切入点，为我所用。所以就要有一个将理论与实践相融合的机会。在实习中可以得到一些只有实践中才能得到的技术，为我们以后参

加工作打好基础，这就是这次实习的目的所在。

通过这次的实习，我不但掌握了一些不懂的具体细节，而且也巩固了我在学校期间所学习到的理论知识。在学校学习，理论与实际相差较大，一些知识虽然能在短期内被掌握、被运作，但一些知识则不能掌握，也不便于记忆，更谈不上掌握运用了，因此，老师所传授的内容虽然多、广、博，但是我们学习到的只是其一部分，或者是一些皮毛的东西，要想真真正正的掌握所有理论知识，只有通过实际的学习和参观，才能达到这个目的。

这次实习还是很客观的，我不仅学到一些新的知识，也巩固了在校期间所学到的理论知识。以前对一些技术要点，只是粗略地知道其作用，而其具体的环节，具体的步骤如何，却是知之甚少，但现在实习了，对它们的具体环节及详细步骤，我应该可以掌握了，这样就提高了自己的理论水平，也增强了自己的实际操作能力。通过实习，增强了自己对专业的热情，让自己更有兴趣将来能在这个行业开创天地。

在整个实习过程中，自己都保持一种积极好学，不懂就问的原则。虽然在学校课堂上对整个招投标没有一个很好的感念，但来到公司努力的向师哥师姐学习，慢慢得懂得什么叫做招标，什么叫做投标以及招投标整个流程。虽然每天对着电脑操作者，其中也不乏疲惫和艰辛，但是学到东西后又很有一种成就感，总之一切路上都会有着不同得经历，有着酸、甜、苦、辣。但学会些东西总归是好的！

实习作为大学生涯的最后-课，实习不仅重要，更有其独特性，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正地接触这个社会，渐渐地融入这个社会，实现我迈入社会独立成长的第一步。

社会是一个复杂的社会，适者生存也是社会一成不变的潜规则，当我们还是学生，我们可以躲在温室里，可以依赖，也可以无条件地索取，一旦踏入社会，我们就必须让自己独立

起来，要学会选择，学会自己作主，没有谁可以帮你一辈子，社会是一个竞争的社会，我们处的时代讲究优胜劣汰，不能独立，势必就要被社会淘汰。所以，我们要学会摆脱依赖的心理，让自己慢慢独立，自己为自己负责。

社会是一个大染缸，形形色色的人都有，不公平的现象也会有。社会终究是社会，它不是校园，也不像校园里的一切那么简单明了，单纯透明。社会充斥了成人之间的明争暗斗，而对这些我们无力改变的状况，我们能做的，就是坚持自我，不随波逐流。在工作中，我们可以忍受，可以退避，但是，我们不能放弃我们自己的原则，我们要坚持做自己，端正做人，专心做事。作为办公室的一个新人，在这个新的环境里，勤快一点总是没错的。论辈分，办公室的同事都是我们的长辈，出于对前辈们的尊重，也是为自己创造更多学习的机会，办公室的小事我都要主动勤快地去做，不要认为自己主动多做一些事情就是自己吃亏，其实，事情做的比别人多并不一定就是自己吃亏了，有时候恰恰相反，我们做的愈多，我们得到的学习机会就越多，便愈能锻炼我们自己。我们的主动积极会给我们创造更好的环境和更多的机会，只有去做，去付出，才会有收获！

在这实习的三个月里，我获得的不仅仅是工作经验，还有许多朋友和更多宝贵的人生财富，我很珍惜这次选择，在这一点一滴都在改变着我，促使着我成长，使我拓展了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走上工作岗位做好准备。这是一段难忘的时光。相信在以后的生活中我将体会到更多的东西，也相信自己在以后实习中将会更好。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力！

投标工作计划报告篇五

1、对工程项目投标前的考察工作；

10、完成领导交办的其它工作； 投标部人员岗位职责□xx□□

1、负责公司总的招标信息收集及对外联系工作；

5、负责对部门人员的培训及考核工作；

4、负责本部门办公用品及资料的申请和办公设施的维护及维修申报工作；

5、负责完成比选文件、投标文件编制以及资料的准备。

7、完成领导交办的其它工作； 投标部人员岗位职责□xx□□

投标工作计划报告篇六

首先我很感谢公司给我们这次出去实习的机会，它让我学习到了更多的招标知识，补充了我们对招标知识的欠缺。

在公司我的主要工作是做招投标，具体点说就是做各种工程的招标工作，在实习中，我对招投标工作也有了一个较为深入的了解，下面我将谈谈自己的认识。

我总结出所需要注意的以下几个方面。

一、“投标须知”。“投标须知”通常为一个表格，简明扼要的列出有关工程的各种资料。它是招标人提醒投标者在投标书中务必全面、正确回答的各具体注意事项的书面说明，可以说是投标书的核心。

二、“实质要求”。《招标投标法》等法律法规都规定：招

标文件提出的实质性要求和条。

四、“重要部分”。“投标函”、“投标承诺责任书”、“施工组织设计”、“技术措施”以及招标文件中附录的合同等都是投标书的重要部分。

五、“细小项目”莫大意。有一些项目很细小，也很容易做，但稍一粗心大意，就会影响全局，导致全盘皆输。

做招标文件最重要的就是细心谨慎，因为每个工程的招标文件其实从根本来说都是大同小异的，只要你端正工作态度，对自己的工作认真负责我相信无论是谁都是可以胜任的。

通过这段时间的坚持和努力收获了很多，成长了很多。

经过这次实习，我体会到以下几点收获：

一、要学会自主学习。

二、要有积极进取的工作态度。

三、要有团队精神。

四、要重视基本礼仪。

同时，我还有以下几个方面的问题需要解决。

一、缺乏工作经验。

二、工作态度仍然不够积极。

三、工作时仍需追求完美。

四、沟通能力仍需加强。

社会是个大课堂，工作是门重要的课程，做好这门功课很重要的一点就是要学会沟通，只有具备了这种能力，才能在今后的工作中立于不败之地。

投标工作计划报告篇七

导语：招投标，是招标投标的简称。招标和投标是一种商品交易行为，是交易过程的两个方面。招标投标是一种国际惯例，是商品经济高度发展的产物，是应用技术、经济的方法和市场经济的竞争机制的作用，有组织开展的一种择优成交的方式。欢迎阅读招投标实习报告！

1、进行招投标实习，使我对招投标有了初步的了解，使我自觉的综合学习了资料审核、价格预算、施工组织设计等招投标专业知识，并扩大专业知识范围。

2、通过实践，熟悉和了解各项工程项目(农村饮水安全工程、隧洞整治工程，道路工程等等)在施工阶段的造价控制，以及投标材料的编制过程(资格审查、价格预算、施工组织设计)，加深对工程造价管理活动的感性认识。

3、联系理论实际，培养自己综合运用理论知识和专业技能的能力，学会分析解决各项工程设计，施工组织设计中的实际问题。

4、了解投标资料所需响应招标人要求的内容，按招标文件编制完整的投标文件。

1、报名购买招标文件

2、认真查看招标文件内容，对招标项目了解

3、整理招标所需资料

4、填写投标文件

4.1 投标函及投标函附录

4.2 法定代表人身份证明

4.3 授权委托书

4.4 联合体协议书

4.5 投标保证金

4.6 已标价工程量清单

4.7 施工组织设计

4.8 项目管理机构

4.9 拟分包项目情况表

4.10 资格审查资料

4.11 其他材料

5、进行现场投标

1、招投标，是在市场经济条件下进行大宗货物的买卖，工程建设项目的发包与承包，以及服务项目的采购与提供时，所采取的一种交易方式。招标和投标是一种商品交易行为，是交易过程的两个方面。

2、招投标形式有公开招投标和邀请招投标两种形式。

3、招标投标活动原则：公开、公平、公正和诚实信用。

4、招投标流程：

(1) 招标人(即业主)办理项目审批或备案手续，当招标人发出招标公告(公开招标)或投标邀请(邀请招标)投标人看到公告或收到邀请后前往招标公司或招标代理处购买招标文件。

(2) 获得招标文件后，投标人应研究招标文件和准备投标文件。其间，如有相关问题可与招标公司进行招标文件澄清，必要时招标公司将组织招标项问答疑会。并根据答疑或澄清内容，对全部投标人发布补充文件，作为招标文件的必要组成和修改。

1) 招标公司委派的主持人宣布开标纪律

2) 确认和宣读投标情况

3) 宣布招标方有关人员情况

4) 检查投标文件密封情况

5) 唱标(对投标函或投标一览表中的投标人名称、价格、交货期、投标保证金等内容唱标)

6) 完成开标记录并各方签字

7) 开标结束

5、评委会审查投标文件进行初步评审、详细评审和澄清(如有必要)，最终确定中标人。

6、招标公司根据评委会意见出具评标报告，招标人根据评标报告确定中标人。

7、招标公司根据评标报告发出中标、落标通知书。

8、中标人根据中标通知书，在规定时间内与招标人签订合同。另外，在第五项可以增加资格预审。即招标公告中增加对投标人资格要求，投标人事先递交资格文件、满足资格条件后，招标公司才将招标文件发售给该投标人。此时的招标公告实际为招标资格预审公告，代替了招标公告的作用。

在进行4年半的理论知识积累之后，要有一个踏入社会进行实践的过程，也就是理论与实践的结合。而且在学校书本上学的有一定程度的差异，在这次实习中能使我们所掌握的理论知识得以升华，把理论与实践找到一个最好的切入点，为我所用。所以就要有一个将理论与实践相融合的机会。在实习中可以得到一些只有实践中才能得到的技术，为我们以后参加工作打好基础，这就是这次实习的目的所在。

通过这次的实习，我不但掌握了一些不懂的具体细节，而且也巩固了我在学校期间所学习到的理论知识。在学校学习，理论与实际相差较大，一些知识虽然能在短期内被掌握、被运作，但一些知识则不能掌握，也不便于记忆，更谈不上掌握运用了，因此，老师所传授的内容虽然多、广、博，但是我们学习到的.只是其一部分，或者是一些皮毛的东西，要想真真正正的掌握所有理论知识，只有通过实际的学习和参观，才能达到这个目的。这次实习还是很客观的，我不仅学到一些新的知识，也巩固了在校期间所学到的理论知识。以前对一些技术要点，只是粗略地知道其作用，而其具体的环节，具体的步骤如何，却是知之甚少，但现在实习了，对它们的具体环节及详细步骤，我应该可以掌握了，这样就提高了自己的理论水平，也增强了自己的实际操作能力。通过实习，增强了自己对专业的热情，让自己更有兴趣将来能在这个行业开创天地。

在整个实习过程中，自己都保持一种积极好学，不懂就问的

原则。虽然在学校课堂上对整个招投标没有一个很好的感念，但来到公司努力的向师哥师姐学习，慢慢得懂得什么叫做招标，什么叫做投标以及招投标整个流程。虽然每天对着电脑操作者，其中也不乏疲惫和艰辛，但是学到东西后又很有一种成就感，总之一切路上都会有着不同得经历，有着酸、甜、苦、辣。但学会些东西总归是好的！

实习作为大学生涯的最后-课，实习不仅重要，更有其独特性，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正地接触这个社会，渐渐地融入这个社会，实现我迈入社会独立成长的第一步。

社会是一个复杂的社会，适者生存也是社会一成不变的潜规则，当我们还是学生，我们可以躲在温室里，可以依赖，也可以无条件地索取，一旦踏入社会，我们就必须让自己独立起来，要学会选择，学会自己作主，没有谁可以帮你一辈子，社会是一个竞争的社会，我们处的时代讲究优胜劣汰，不能独立，势必就要被社会淘汰。所以，我们要学会摆脱依赖的心理，让自己慢慢独立，自己为自己负责。

作为办公室的一个新人，在这个新的环境里，勤快一点总是没错的.论辈分，办公室的同事都是我们的长辈，出于对前辈们的尊重，也是为自己创造更多学习的机会，办公室的小事我都要主动勤快地去做，不要认为自己主动多做一些事情就是自己吃亏，其实，事情做的比别人多并不一定就是自己吃亏了，有时候恰恰相反，我们做的愈多，我们得到的学习机会就越多，便愈能锻炼我们自己.我们的上动积极会给我们创造更好的环境和更多的机会，只有去做，去付出，才会有收获！

在这实习的三个月里，我获得的不仅仅是工作经验，还有许多朋友和更多宝贵的人生财富，我很珍惜这次选择，在这一点一滴都在改变着我，促使着我成长，使我拓展了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走上工作岗位做好准

备。这是一段难忘的时光。相信在以后的生活中我将体会到更多的东西，也相信自己在以后实习中将会更好。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力！

总结人：

实习单位盖章或签字：

2016年5月

1.工程造价招投标实习报告范文

2.工程招投标合同

3.招投标与合同管理

4.招投标合同管理案例

5.工程招投标合同管理

6.招投标及合同管理

7.招投标阶段合同管理

8.投标文件与合同