

# 最新商务投标工作总结(实用7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 商务投标工作总结篇一

自6月23号来公司报到，在公司领导的支持、关心下，同事的帮助下，使我很快适应了和熟悉了我们公司这个环境。

我先前是证券从业人员，说实话，对于实体投资，我的知识还是很匮乏的，公司领导在学习上给予了我许多帮助，唐总收集的报刊康姐的书都拿给我看，帮助我学习业务知识。业务上，公司领导帮助我们拓展市场，联系中关村企联，王总帮助我们拓宽领域，例如“保利”业务，张总为我们提供客户，帮助我们拉项目，比如矿井那个项目，康姐带着我会见客户等等。在日常工作中，公司同事对我们帮助也很大，杨萍、吴羽新助我编辑嘉讯，莹莹总能不厌其烦的为我解答拍卖上的一些问题，财务部雪燕、李深在我们有业务需要用车的时候，总是让着我们先用车，佳佳帮我接待来访客户，我的英语不好，所以呢与英语有关问题和事情就少不了麻烦我们可爱的小詹同志，很感谢小詹。

在这半年之中，我的工作围绕两个方面开展的，一是跑项目，找企业发贷款、发信托，在领导的带领下，联系的新华联合冶金，邯鄹远见钢构等一些项目，目前项目进展还须进一步跟踪。公司领导亲抓的中小企业集合信托目前有意向发信托产品企业6家。有合作意向的银行有两家。

需要解决的事情，在公司领导的指示下，拓展构建营销渠道，经过努力，营销渠道网络初步形成，现在有9家机构，近百名

的合作机构一线业务人员有意代售我司理财产品。

是我这一困扰的新方向，但明年工作，第一是要把渠道做顺，明确代销人员的利益分配，调动代销人员积极性，确保代销渠道人员稳定，建立定期走访制度，及时掌握代销人员的想法，听取他们的建议，做到互惠互利。

第二，项目，向业内大哥学习，模仿他们的成功经验。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过2014年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公司一定能够跨越式的发展。

谢谢！

从8月23日到公司工作已有近五个月的时间，从外围业务员到坐班，从无工资到每月四千左右的工资，感谢公司给予的机会和信任，在这五个月的工作中，也遇到了很多的问题，对于公司的发展，以及公司对员工的那种亲切感让我非常的感动，在投资这个行业，目前竞争力是非常的大的，从另外一个角度上来说，资阳这么多投资公司，各个公司的发展方向，目的都不一样，且国家的政策也不太明确，说白了每个公司都在摸索中发展。对于我公司的发展方向，和长远的规划，我个人是非常认同，并且有愿意积极参与到公司的发展中去。

就这五个月以来的工作情况我作出了如下的总结：

- 1，能够积极参与到公司的投资理财推广中去，公司门店所对公司长远发展并不是很理想的，我个人认为我们应该面向大众的客户，因为亲戚朋友毕竟是有限的，其实这然这也是我做得很差的一方面，并没有用心去维护这个

客户群体。各方面的原因吧，其实工作没有借口，做得店里大家配合的其实都不错，而且处得也很好，要知道一个好的团队必须齐心协力，相互协作，相互帮助。且虑一分耕耘，一分收获，作为一为员工，我只能按照公司所定的制度去遵守。

先想到的应该是给公司创造利益。可是，我们的提成制度在3个月，和6个月之间又产生了一些矛盾，我个人说有一点些许的矛盾。当然公司如何定，我完全遵守公司的规定。在这里，我只是介意一点，希望公司能考虑。形成一个循环，其实无所谓3个月，6个月，那怕是一面个人认为可以加大，且我们的门店以及公司的员工可量是很少，这块跟不上，对公司未来的发展壮大，我个人认为哈有一定的影响。

1. 个人琐事太多，不能全身心的投入到工作中去，有待来年自己的改正。
2. 上班工作时间，不能有效的利用，除了完成本质工作，没有新的提议和偿式。
3. 个人还有待于加强投资理财方面的学习，和总结。平时多

在其他投资了解他们的产品，还有银行也有一些相关的理财经验的产品，以及当今的多种投资理财模式，向业内大哥学习，模仿他们的成功经验。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过2014年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公司一定能够跨越式的发展。

谢谢！

谢刚 2014-1-9 投资公司工作总结范文

## 一、理论学习和思想作风建设情况

真正做到为人民服务，就需要不断学习，用政治理论来武装自己的头脑，树立正确的人生观、价值观和世界观。

在过去的一年里，我坚持学习政治理论和党的方针政策，学习党的十六届五中、六中全会精神，认真领会党的一系列方针、政策，结合自己的思想实际，力求在实践上下功夫。始终把实践“三个代表”作为学习的最终目标。我深切地体会到，作为一名新城区的建设者，按照新城区“团结、实干、拼搏、向上”的方针，作好自己的本职工作，做到“以事业统一思想，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

一年来，我始终把思想作风建设摆在第一位。不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，我始终把管委会和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，并时常告诫自己“新城区的建设事业无小事”，一切从建设新区的要求和管委会、公司利益出发，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

## 二、履行自己职责，完成好自己分管的工作

城区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情况，作好新城区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。在赵总带领下，组织公司有关同志，内修素质，外树形象，狠抓落实，强力推动，通过大家的辛勤努力，投资公司的融资管理、项目前期准备工作稳步发展，积累了一些宝贵的经验。

1、配合财务部完成了在建设银行融资4000万元人民币。为配合好此项工作，我积极和市建行有关部门沟通，交流有关情况。今年元月份，一场突来大雪封闭所有道路，根据国家开发银行等银行融资规范，对融资项目的管理也提出了严格要求。为此多次主动和公司班子一起研究融资政策，向管委会领导、市发改委有关领导汇报工作方案。不但提高了工作效率，而且也使融资项目得到更加科学、合理的管理和建设，对项目下一步的具体落实提供了可靠依据和保障，达到了推动工作、规范管理的目的。

2、根据管委会基础建设项目、城市配套建设项目融资进度安排，作好大量基础性先期工作，保证项目资料、手续完备，达到只要具备具体条件就可以马上开工的标准，促进新城区项目建设的快速进展。

完成市会议中心、第二安置小区、华山半岛生态植物植物园、供水管网三期工程项目的可研编制、环境评价工作。其中，会议中心、华山半岛生态植物植物园项目已经得到批复；另外二个项目的可研报告报批已经完成，待发改委批复。完成了国家开发银行的融资要求。根据需要，如果通过其他商业银行、信用社等金融机构进行融资，也可以使用这些批文和可行性研究报告。这些工作对于超前、多渠道融集资金，起到很大的推动作用。

其中供水管网三期项目的批复，已经取得建设银行项目融资1000万元，为新城水务公司的工程建设打下基础。

3、组织省内知名专家和省环保局的有关领导共同为新城区的环境影响评价提供指导意见和建设性方案。

环保是“第一审批”又是“一票否决”，如果环保不通过，不仅新城区建设规划不能审批，银行不能融资，整个新城区开发建设也将被迫停建或一直处于违法建设状态。这样将给新城区以后的工作带来难以估量的影响。

今年委托市环境监测中心完成环境评价报告书编制所需的冬季、夏季环境监测报告工作，多次与环保局的专家进行沟通，分析新城区环境保护工作中存在的问题，在项目建设过程中进行完善，为完成新城区区域环境评价报告评审做好准备。4、参加管委会住宅楼土地使用权挂牌活动，顺利摘得17.7亩国有土地的使用权，为公司下一步房地产开发打下基础，也为项目建设作好土地储备工作。通过完善土地手续，可以加速具体建设项目进度，同时，也为项目融资打下基础。

## 一、主要财务指标完成情况

截至10月31日，投资公司总资产达439.47亿元，1-10月实现利息收入0.2亿元，利润总额2.77亿元，预计全年实现利润3.8亿元。

## 二、投资项目的审核与管理工作

### （1）投资项目审核

2014年全年，投资公司共计审核投资项目4个，现已全部上会审批通过，涉及我方总投资额24.83亿元。由于国家银根紧缩，今年投资规模适度收缩。

## （2）投资计划与统计

控股公司2014年度计划投资额调整为79.03亿元，调减26.99亿元。2014年1-10月份，控股公司实际完成投资额亿元。受宏观经济形势影响，整体投资较去年有所放缓，同比减少%。

三、多元化拓宽融资渠道，确保重大项目进展顺利 面对国家信贷收紧的严峻形势，投资公司为保证重点项目建设顺利进行，千方百计拓宽融资渠道。1-10月份，新增银行贷款8亿元，以及保险债20亿元，全部用于区域重大项目建设。

## 四、重大项目进展情况

### （1）携手行业标杆，抢抓优质股权投资项目

联合知名企业，在缜密设计避险措施和退出机制的前提下，实施项目投资。

（2）参股企业管理有序进行，既有投资显现良好业绩 公司完成更名，目前效益较佳□ipo提速，预计明年正式申报上市。各投资基金积极募投，全面展开优质项目的价值链整合。

### （3）“调增上”活动取得重大突破

按照全市“调结构、增活力、上水平”的工作部署，积极谋划资产盘活和重组。截至2014年10月31日，盘活约2亿元国有资产。

## 五、基础管理工作

（1）顺利通过政府债务审计、项目审计以及投融资平台整改 全力配合审计署对政府债务的审计，银监会对政府投融资平台的专项整改，以及市审计局对各大项目的审计，均顺利通过监管部门审核验收。

## （2）积极协调相关部门，加大项目预决算工作力度

与公司相关部室合作编制2014年投资预算，全年投资预算总额为556万元。

## （3）全面落实内控措施，确保各项工作合规有序

一方面，完善修订质量管理体系文件，提升专业化管理水平。另一方面，落实《廉政风暴实施方案》，全面排查每个工作岗位和务流程的风险点，并制定防控措施，实施超前防控。

## 2014年度投资公司财务工作总结

2014年，财务工作在董事长的直接领导下，做了以下几方面工作：

- 1、制定了分店财务核算办法，成本核算细化到了每一个环节。
- 2、会计分析由原来的文字说明调整为现在的表格说明，更直观更系统的表现了每项收入成本的准确数据和分析对比情况。
- 3、顺利的完成了财务核算充公司“统一管理，统一核算”到“公司统一管理，门店分散核算”的结账体制，建立健全了各门店独立支付平台。
- 4、建立和完善了财务制度和 workflows，使财产的管理和财务流程环环相扣，有章可循。
- 5、建立了耕食记八曲河店“店长操作手册”、“农业公司财务操作流程”。 6、完善了事业部店长操作手册、“投资公司财务操作程序。

制定了“会计岗位职责”。

- 1、利用每月的财务人员月度例会，对门店会计人员进行培训。



2、鼓励会计人员参加专业知识的培训和专业职称的考证。

3、在“集中核算”向“分散核算”过渡期间，公司财务经理带领会计主管对门店会计进行了系统全面的核算业务集中培训，同时经常下门店指导，使门店会计人员短时间内掌握了公司统一的核算方法和技能，并能较好完成会计工作。 4、建立了严格的财务督导检查体系，为门店管理提供有效的依据，对门店的帐务核算进行有效的监督。

5、制定了门店“财物流程相关检查细则”，公司财务定期、定人下店检查，将检查结果报告事业部和门店，对制度执行不力的敦促其及时整改，并将纳入门店考核。

6、制定了“门店会计考核细则”，公司财务定期、定人下店检查财务制度的执行和财务核算的准确性，每月进行一次综合评分，评分结果作为会计人员提薪晋级重要依据。

### 三、2014年工作目标

1、完善公司财务中心职能，建立完整的财务管理体系。

2、根据公司新投资实体经营项目制定与之相匹配的核算办法和财务制度。 3、与公司人力资源管理部门做好财务人员的储备，为公司业务的扩大和新店开张准备后备力量。

### 2014年投资公司宣传工作总结范文

#### 某投资公司财务部2014年年度工作总结

## 商务投标工作总结篇二

从8月23日到公司工作已有近五个月的时间，从外围业务员到坐班，从无工资到每月四千左右的工资，感谢公司给予的机会和信任，在这五个月的工作中，也遇到了很多的问题，对

于公司的发展，以及公司对员工的那种亲切感让我非常的感动，在投资这个行业，目前竞争力是非常的大的，从另外一个角度上来说，资阳这么多投资公司，各个公司的发展方向，目的都不一样，且国家的政策也不太明确，说白了每个公司都在摸索中发展。对于我公司的发展方向，和长远的规划，我个人是非常认同，并且有愿意积极参与到公司的发展中去。

就这五个月以来的工作情况我作出了如下的总结：

1，能够积极参与到公司的投资理财推广中去，公司门店所有的员工都非常的积极。但是关于这个方面由于门店的开张，我们门店的客户群体大多来源于亲戚和朋友，这对公司长远发展并不是很理想的，我个人认为我们应该面向大众的客户，因为亲戚朋友毕竟是有限的，其实这五个月我的下家发展并没有自己的朋友，作为我们这个投资公司工作总结年龄大多数的人是愿意把钱拿来自己做点什么，所以我的对象应该是中老年的人群，我的母亲是我的第一个下家，由他的发展而产生了我们小区接近有十位的客户，当然这十位客户如果处理的好的话也许会变成百位，当然这也是我做得很差的一方面，并没有用心去维护这个客户群体。各方面的原因吧，其实工作没有借口，做得不好就是做得不好，在来年的工作中我自己调整和改正。

2，就是在门店中，我们的管理模式，以及提成方式。在门店里大家配合的其实都不错，而且处得也很好，要知道一个好的团队必须齐心协力，相互协作，相互帮助。且做到公平，公开，公正。当然也需要有人起带头作用，效果更好。提成方式这块，坦率说，公司对员工的提成也是相当不错的，但是在竞争力巨大的现实社会，提成也实实在在的成为原动力，又要考虑团队协作，也要考虑一分耕耘，一分收获，作为一为员工，我只能按照公司所定的制度去遵守。

3，最后就是公司的业务方面，目前来投资的客户，3个月的居多，当然作为员工来说，不管有没有提成，我们首先想到

的应该是给公司创造利益。可是，我们的提成制度在3个月，和6个月之间又产生了一些矛盾，我个人认为这并不是提成多少的问题，如果6个月没得累计，3个月也应该没有累计，既然6个月有累计，在目前大行大市之下，3个月也应该有一个合理的规定。

申明，我个人并不为此的提成有什么意见，只是感觉从制度上来说有一点些许的矛盾。当然公司如何定，我完全遵守公司的规定。在这里，我只是介意一点，希望公司能考虑在我们门店看来，60万是我们的基数，也是公司门店的成本，但完成这个基数后，多余的投资，不论3个月和6个月还有一年，应该是资金越多越好，当多出的资金形成一个循环，其实无所谓3个月，6个月，那怕是一个月都没有什么影响。然后，公司可以加大广告的投入，我们公司对客户维护这块非常好，但是在广告投入这方面个人认为可以加大，且我们的门店以及公司的员工可能在告推广这方面做不到很好，这是多方面的原因，个人认为做不好等于不足，还不如外面请专门的人发放，成本是高了点，效果肯定有，我们公司的目前外来客户量是很少，这块跟不上，对公司未来的发展壮大，我个人认为哈有一定的影响。

1. 个人琐事太多，不能全身心的投入到工作中去，有待来年自己的改正。
2. 上班工作时间，不能有效的利用，除了完成本质工作，没有新的提议和偿式。
3. 个人还有待于加强投资理财方面的学习，和总结。平时多在其他投资了解他们的产品，还有银行也有一些相关的理财经验的产品，以及当今的多种投资理财模式，向业内大哥学习，模仿他们的成功经验。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过20xx年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公

司一定能够跨越式的发展。

## 商务投标工作总结篇三

年复一年，白驹过隙，未见踪影，悄然间，年末将至。回眸\_\_，有着蜕变的痛苦，有着醒悟的快乐，有着成长的幸福。

自5月1日入职中国风险投资有限公司至今，将近八个月。这期间，最大的收获，莫过于心态的积极转变。其实也要感谢我的第一份专职工作，更要感谢我原来及现在的领导、上司和同事，感谢他们给我理解和包容，感谢他们在我职业道路上的指导与帮助。毕竟，从一名未经风雨的学子，慢慢蜕变成一个成熟稳重的社会人，期间自然少不了些许让人无奈与叹息。慢慢地，惊喜地发现自己这一年来诸多变化——少了些轻浮，多了些踏实；少了些清高，多了些谦逊；少了几分稚气，多了几分成熟；少了悲观阴霾，多了乐天阳光。很喜欢现在的健康心态——自信，乐观，进取。每一天，新的一天；每一天，充实的一天；每一天，成长的一天。

俗话说：男怕入错行。工作，如果只是作为一种生存手段和工具，那么，难免消极接受，被动应对。工作初始，不可否认，确实存在如此的浪费和悲哀，工作与生活，彼此独立，相互分开。投资行业，是一个厚积薄发的行业，需要长远的眼光，需要精准的判断，需要不断的学习，需要不断的摸索。没有耕耘，哪来收获？于是，不再计较报酬的多少，不再在意闲暇时光的长短，慢慢地，学会更加踏实，更加认真，更加积极，更加主动。向经验丰富的领导前辈请教学习，与志同道合的同事同行交流沟通，与风格各异的企业家接触打交道，实在是一件愉悦惬意的事情。工作，不再仅仅是工作，而是生活的重要部分。

(一)寻求项目机会方面。电话联系企业，不再战战兢兢，忐忑不安，也不再当成任务——被拒绝时，不再难受气馁，继续寻找；有拜访机会，不再欣喜若狂，淡定从容。在此期间，

联系拜访了\_\_\_(背光源模组产商)、\_\_\_(电机产商)、\_\_\_(曲拉干酪素产商)、\_\_\_(工业气体杜瓦瓶及液化天然气车载杜瓦瓶产商)等企业,跟进的企业有\_\_\_(工业电器产商)、\_\_\_(粗粮食品产商)、\_\_\_(机械配件产商)、\_\_\_(废旧资源回收商)、\_\_\_(单晶硅电池片及多晶硅电池片产商)、\_\_\_(海产品加工商)、\_\_\_(密封件产商)、\_\_\_(抗体产商)等企业。

(二)协助项目相关工作方面。投资行业,更多更重要的是在实践中积累经验。在此期间,协助项目相关工作的有\_\_\_(医药中间体及原料药产商)、\_\_\_(二氧化钛产商)、\_\_\_(变压器产商)等企业,参与项目调研的有\_\_\_(鲟鱼卵加工商)、\_\_\_(扩散膜及增光膜产商)、\_\_\_(高强高性能纤维产品产商)、\_\_\_(太阳能电池eva膜产商)□\_\_\_(led广告屏运营商)、\_\_\_(水表产商)、\_\_\_(半胱氨酸产商)等企业。此外,还查找企业相关资料,学习各行业相关报告。

工作,是充实的;生活,是阳光的。很喜欢,也很享受。

有一个小故事,关于幸福的,甚为喜欢。

小猪猪问:妈妈,幸福在哪里?

猪妈妈说:幸福,就在我们的尾巴上。

于是,小猪猪围着自己的尾巴,转呀转,可就是抓不住。

猪妈妈笑了:傻孩子,不要转了;只要你勇敢往前走,幸福,就会跟在你的后面。

是的,只要我们认真踏实,自信乐观,勇敢向前——幸福,自然就会跟在我们后面。

加油!拥抱今天和明天,迎接快乐与幸福!

## 商务投标工作总结篇四

1. 收集各类信息，寻找有投资价值的项目(包括重组、兼并和收购等项目)□20xx年1-10月，总计为集团推荐了40多个有价值的投资项目。这些项目涵盖了节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料和新能源汽车等国家战略性新兴产业，同时也有医药化工、煤炭矿产、地产金融等极具投资价值的传统行业。

2. 组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，投资运营部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

1 展思路以及拟投资项目的自身特点，投资运营部已对拟投资的2个项目进行了投资方案的设计。

以相关主体的名义组织投资。到目前为止，已对相关项目累计投资数千万元。

5. 对集团公司投资形成的资产(以下简称所管理资产)进行交割和管理。包括资产负债、损益、现金流量等财务状况;市场开发、生产管理经营状况;组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。

6. 完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

1. 继续寻找合适的投资项目; 2. 对立项的投资项目撰写投资分析报告; 3. 对决定收购的企业进行尽职调查; 4. 对签订了投资协议的股权并购项目，实施并购和交割; 5. 对已投资的企业进行资产管理; 6. 选择适合集团特点的短期投资产品; 7. 发起

设立产业发展基金。

## 1. 制度完善工作。

投资部作为集团公司新设立的部门，各项规章制度都严重短缺，各项工作无章可循，在这种情况下，投资部在公司领导的指导下组织编写了《集团公司战略转型规划》、《集团公司投资规划》、《集团公司投资部业务规划方案》、《关于设立投资审批委员会方案》、《资金统筹统调实施细则》、《证券投资试行方案》、《集团公司风险投资筛选条件及审批流程》、《成立基金公司运作方案》等一系列投资部的各项规章制度草案，为集团公司投资部20xx年更好的开展工作提供了方便，提供了保证。

## 2、证券投资工作

证券投资工作在《证券投资试行方案》批准后开始运作，投资部先后出具了十几份个股分析报告，初步形成了投资部证券投资股票池。先后投资了农业银行、光大银行、中南传媒、先河环保等股票，年均占用资金20.3万元，截止20xx年12月31日实现利润5.1万元，年利润率达26%。证券投资的正式开展也标志着集团公司的战略转型拉开了序幕。

## 3、项目投资

3 投资部在20xx年在制定风险投资制度的同时，不断通过各方渠道寻找风险投资项目，实现了“三个一”目标。即投资一个项目——运城机场项目、储备一个项目——3g手机无线监控项目、联系一批项目——包括机动车检测项目、城市景观灯节能项目、太原能直通管项目等一批新型的高科技项目。同时投资部与太原市高科技中小企业创业中心初步达成了项目推荐协议，从而为投资部寻找高科技项目提供了保证。

## 4. 融资工作

投资部在20xx年在完善集团内容资金流动机制的同时，不断开拓外界融资渠道，并实现了阶段性的目标。投资部借助运城机场项目与洪范基金签订了战略资金合作协议、同时与吉林信托、工行私人银行部、西北信托、山西信托、浙江宝业、北京民生银行等多家金融机构建立了合作意向，并成功进行了融资。融资工作取得阶段性的成果为集团公司的快速发展提供了资金保障。

## 5、其他工作

(1)组织对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对已立项的多个投资项目，投资部利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，组织人员进行财务、法律的尽职调查，全面评估企业的投资价值和投资风险。

(2)投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资

4 规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。

(3)配合资产部对集团公司投资形成的资产进行出售和租赁。(4)完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

## 7、继续完善投资部各项规章制度

5 会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管



理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入投融资领域。

## 二、四月底制定鹰之重生计划

6 标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

## 三、鹰之重生计划的实施过程

我从20xx年3月27日进入河南冠豫投资担保有限公司任总经理助理(综合部经理)一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在新浪网开通了自己的博客，着重于自身口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作总结会议、参与了公司内部管理框架设计(企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等)，后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，(当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明)于一个多月后来到了以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为梦舒雅、娅丽达、渡森、若宇等河南著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过半年多的努力工作和学习，使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和纺织服装企业公司的筹建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

## 四、计划实施的反思和总结

四月份制定计划执行不畅的主客观原因分析如下：

1、资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，

7 不像以前的自己。(心灵枷锁)

2、心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心(创业失败---继续半年穷折腾----两个儿子的抚养教育)

3、心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当

4、上无支持，下无支撑，孤掌难鸣(身体脚镣)

5、自我能力不足，又没找到互补配合之人。

6、行业大萧条，一片迷茫

7、原有资源不足，后期开发又没跟上

## 商务投标工作总结篇五

自6月23号来公司报到，在公司领导的支持、关心下，同事的帮助下，使我很快适应了和熟悉了我们公司这个环境。

我先前是证券从业人员，说实话，对于实体投资，我的知识还是很匮乏的，公司领导在学习上给予了我许多帮助，唐总收集的报刊康姐的书都拿给我看，帮助我学习业务知识。业务上，公司领导帮助我们拓展市场，联系中关村企联，王总帮助我们拓宽领域，例如“保利”业务，张总为我们提供客户，帮助我们拉项目，比如矿井那个项目，康姐带着我会见客户等等。在日常工作中，公司同事对我们帮助也很大，杨萍、吴羽新助我编辑嘉讯，莹莹总能不厌其烦的为我解答拍卖上的一些问题，财务部雪燕、李深在我们有业务需要用车的时候，总是让着我们先用车，佳佳帮我接待来访客户，我的英语不好，所以呢与英语有关问题和事情就少不了麻烦我们可爱的小詹同志，很感谢小詹。

在这半年之中，我的工作围绕两个方面开展的，

一是跑项目，找企业发贷款、发信托，在领导的带领下，联系的新华联合冶金，邯郸远见钢构等一些项目，目前项目进展还须进一步跟踪。公司领导亲抓的中小企业集合信托目前有意向发信托产品企业6家。有合作意向的银行有两家。

二是做信托理财产品销售，盛永嘉华这边一线业务人员少，单依靠一两个人做销售，把销售量做上去是不容易的，我们必须借助外部势力帮助我们成长，把理财产品销售做好，渠道网络建设是当下迫切需要解决的事情，在公司领导的指示下，拓展构建营销渠道，经过努力，营销渠道网络初步形成，现在有9家机构，近百名的合作机构一线业务人员有意代售我司理财产品。

俗话说磨刀不误砍柴工，经过20xx年的沉淀与洗礼，我们相信在公司领导正确领导下，在同事们齐心协力之下，我们公司一定能够跨越式的发展。

## 商务投标工作总结篇六

20xx年商务处共完成南水北调工程、甘肃迭部县勾洁寺水电站、四川沐山县金王寺水库、拉西瓦灌溉、支护工程、江西峡江水利工程、云南龙瑞高速公路等36个项目共56个标段商务投标文件的编制工作。这些项目涵盖了水利、水电、风电、公路、市政等多个领域，其中水利水电项目40个标段、公路项目7个标段、市政项目6个标段、其他项目3个标段，具体明细见附表一（市场开发部商务处20xx年编标任务统计表）。

本中标项目5个，分别为南水北调中线一期引江济汉工程第三批施工项目5标、甘肃迭部县达拉河勾洁寺水电站引水隧洞b包、四川省乐山市沐川县金王寺水库工程、贵德县拉西瓦灌溉工程建前工程施工承包第1合同段、拉西瓦水电站石羊沟防汛工程。

（二）在各位导师的悉心指导下，经过近一年时间的学习与

锻炼，商务处新员工已熟悉并掌握了商务标编制的工作流程及编制过程中的重点、难点，能较准确的套用定额，目前基本上已能独立承担中小型项目的编标任务。

由于部门成立时间较短，工作人员投标经验欠缺，商务处在工作中也存在着许多的不足之处。

### （一）主观方面

目只能凭经验进行编制，在一定程度上降低了报价的准确性；

### （二）客观方面

4、在投标时，有时建设单位把投标限价压的较低，再加上投标单位竞争激烈，为争得中标机会，有的项目投标报价压的很低，有的个别单价甚至低于成本价，这样的项目即使中标，在实际施工中也会因单价低而遇到较大困难，难以取得好的经济效益。

成果负责，对各工作人员在编制过程中遇到的问题及时予以解决或交由商务处部门负责人解决，以保证投标文件编制的正确性和完整性；全部编制完成后由指定检查人对项目编制的各重要环节进行检查，错误及不足之处及时予以修正；最后再召开项目开标前的评审会议，由市场部领导听取各部门意见后对最后的定价把关。

2、各部门获取招标文件后编标小组成员尽快熟悉标书，经过两、三天的时间后，由资审部门组织召开项目碰头会议，由资审、商务、技术各部门参与编标人员参加，在会上提出对标书的疑问及投标文件编制过程中的重点及难点，能解决的问题在会上解决，不能解决的尽快整理成书面材料报送业主单位要求答疑澄清。

3、对机电安装等薄弱环节，采取多问、多学的方法，在编制

过程中遇到不清楚或没把握的项目，多向有经验的同事请教、多上网查询、多参考集团公司类似项目单价的编制，力争将单价做准确，即使不能做到很准确也不要有很大的偏差。

4、项目开标后，将开标结果进行研究、对比，尽量从中摸索出经常参与竞标的竞争对手的投标定价策略，供后续项目投标时参考。

5、中标对市场开发部门来说是第一要务，但在力争中标的同时也要兼顾项目的经济效益，所以对一些业主限价较低的项目，多与公司分管领导及计划经营部门沟通，经分析，如果项目中标后确实亏损概率较大的话，可考虑是否放弃投标。

建议以后的项目在购买招标文件后，尽量能选派有经验的人参

加业主组织的现场踏勘及标前会议，参会人员即可详细地有针对性地了解项目现场的情况，也可了解工程当地的主材尤其是地材的价格行情，这样可有效提高投标报价的准确性。

## 商务投标工作总结篇七

20\_\_年是我校各项改革迅速发展的一年，教学、科研、管理工作有条不紊地开展，为我们搞好工作提供了有力保证。我们审计处认真贯彻落实审计厅、教育厅等上级部门的指示精神，结合我校实际，在做好审计工作的同时，积极配合其它各项工作的开展。坚持“完善自我，提高认识”的原则，努力完善审计制度，健全审计机构，调整人员结构。

1. 参与制定了学校物资采购、设备管理及相关规章制度若干项。规范了经济行为，使审计工作进一步走向法制化、制度化和规范化。

2. 在学校机构改革后，进一步明确了审计工作人员的职责和

权限。使内审工作的内部监督职能进一步得到体现，可以更好的为领导提供决策依据。

3. 调整人员的知识和年龄结构，新增专业审计人员\_\_\_\_(均为应届本科毕业生)，加强了审计队伍建设，一名同志获高级会计\_资格。经验丰富的老同志和积极上进的年轻人相互交流、相互学习、以老带新、新老结合，形成了一支知识结构和年龄结构较为合理的充满生机和活力的审计队伍。

## 二、学习及培训

强化措施，进一步提高审计人员的业务素质和政治素质，使我校每个内审人员都真正成为“思想、业务过硬、技能娴熟、务实高效”的工作高手。

1. 派一名同志随同教育厅考察\_赴法国等国外学习考察，获取了大量审计工作信息及先进工作经验。

2. 与南京大学、华南理工大学、河南大学等省内外高校相互交流，共同探讨审计工作新思路。

## 三、参与后勤改革

随着高校后勤管理社会化改革的深入，我校后勤集\_已逐步成为独立核算、自主经营、自负盈亏的经济实体，这就要求我们必须建立健全成本核算制度。我们参与制定了一系列后勤改革的规章和措施，同财务处、后勤管理处一道，对集\_每个中心进行了成本核算，并结合外校经验，根据本校实际，制定了各项定额标准，为推动学校的后勤改革和发展起到了应有的作用。