

最新制作标书总结思考从几方面 标书制作工作总结(精选5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

制作标书总结思考从几方面篇一

b 自己需要准备的文件也要提前按要求备齐装在单独的信封里妥善保管。对于电脑文件我们将在后叙中详谈。

c*****汽贸投标在东北三省，考虑到各省均有保护本省企事业单位发展倾向，政府招标寻找的供货厂家是在省内，像这次我们可以联系一汽大众经销商，相同车型的总体报价会低很多。

d 不符合标书要求的要填写技术偏离表，做出对其实质性的相应，说明自己产品优势。

2、阅读标书时要注意其中提到的所有日期，例如：交货日、标书有效期和项目建设期等。标书有效期文件一般要求90天，我们可以改为120天大于要求。交货日一般比标书要求提前。唱标时这些日期都可以算作优势，稍不留意就会造成废标。

3、标书成本要在了解标书同时，让财务部算出总金额做到心中有数，报价时有一定方向。例如：投标保证金、履约保证金、服务费（招标公司）、结算方式、交货方式、税金和银行利息。

4、完成了以上几步之后，就是排版了，这是个需要十分仔细的程序，要注意文档的字号、字体、大小标题格式的统一、文本图片的排版、增加分页符、分隔符、页眉、页脚的编制、文本中图片不能盖住页码，最后是调整目录，更新域、更新页码；重要一点，就是要认真检查下你的投标金额大写是否为标书的要求格式。

a 时间上，若有诚意合作便会尽快的提供所需资料，否则提早放弃无诚意的供货商是明智之选万万不可拖延时间。

b 供货价格上，各省份的人做事均有自己的方式，的方法不是上来就谈价格，先将产品型号和规格对应厂家供货谈妥，价格方面大家第一次报价一定有很大空间，多谈几次会省很多钱。

谈到价格便不得不谈付款方式，供货商能够同意标书所要求的付款方式是的。符合标书要求的报价可能会有不同型号的几款均要供货商做出报价，以备不时之需。自己有优势的车可以提供符合配置低价位的，可根据情况自由调整

c 供货厂家会有十几二十家，要用楷体写清楚通讯方式方便查找。每一个厂家占用一页，此页还可记录该厂商报价和标书进展等相关情况。

三、标书后期制作

投保文件后期制作要精装版，页数要精简（采用反正面）不要过于冗长，这样不会出现审标人员的疲乏和烦闷。提前缴纳保证金数额要高于投标额，延迟缴纳，便要等到递标书的前一刻。提前确定投标地址。标书一般要准备一正四副含电子版的一套。以及报价表、投保一览表投标保证金均要单独密封，首页签字再盖一个骑缝章。

制作标书总结思考从几方面篇二

这一步完毕之后，我们就可以开始制作标书了。

一般的标书在最后都会有一个装订的要求。以托明公司20xx年荆门市采购的标书为例，我们首先就是要找到自己是作为什么样的主体来进行投标的，生产企业？经营企业？国产产品？进口产品？然后根据投标主体来选择装订要求。

我仍然建议将装订要求打印出来，再从要求的第一条开始，封面、目录、资质文件... 一个个的按顺序打印出来或者找出来。如果有不同的产品册、资质册，就分类放好。标书中有说明要一式几份，这个时候也就按顺序装好。我想平时公司的基本资质及产品资质都应该是归类放好了的，这样做标书的时候找起来是非常方便的。

撒花撒花~~~

制作标书总结思考从几方面篇三

时间过得很快，转眼三个月过去了。我于20xx年3月19日进入江苏八达股份有限公司，在市场部从事投标相关工作。感谢江苏八达园林股份有限公司领导给了我工作的机会，让我继续追求自己的梦想。这段时间里，我深刻的感受到公司人性化管理，感受到公司“平等、尊重、真诚、发展”的人文理念，感受到“顾客至上、团结合作精神、为结果负责”的原则，也看到了同事“海纳百川”的胸襟和执着与坚定。在对你们肃然起敬的同时，也为自己有机会成为八达园林人而惊喜万分。带着对美好未来的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位，回想过去的三个月，有成功的喜悦，也有伤心的往事。难以忘记这段人生的缩影，生活显得紧张，但又有秩序。在领导和同事的关心和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活和环境，对工作也逐渐进入了状态。

请允许我将试用期分为3个阶段，即萌芽阶段、成长阶段和成熟阶段。

萌芽阶段主要是熟悉公司人员、业绩等日常工作。比如熟悉标书的封装、装订等工作。这个时期也是出错的高峰期，特别是在日常工作处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的领导和同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。作为新人，我时刻鞭策自己，在工作中多看多听多做，恪守投标守则，明确自己的岗位职责。在完成工作的同时不断思考，总结经验，为以后的发展做基础。在领导和同事的督促和帮助下，我完成了天津北疆发电厂养护工程的标书制作和四子王旗绿化工程的技术标部分的工作，但其中出现一些问题，领导和同事都及时帮我纠正。

时光流转，我已到公司工作三个月了。感谢领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，离领导的要求还有一定的距离。对于文字工作思路不清晰，语言组织有所欠缺；工作中沟通能力有待提高。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。今后要积极主动认真学习，积极参加各类考试，刻苦钻研专业技术，提高业务能力和专业水准。

希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量，同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，希望领导可以给予我机会让我用实际行动来证明自己。

20xx年6月16日

制作标书总结思考从几方面篇四

在新一轮的学校发展和课程中，为使教师的教育观念和教学方法手段能适应教育现代化和实施素质教育的要求，按照教体局统一部署，根据教师教育教学的实际需要，我镇举办的电脑课件培训圆满结束。

电脑课件制作培训，主讲教师由刘熙清、邹光耀两教师担任。培训从xxxx年x月x日到x月x日共x天。参加培训的老师本着提高自身综合素质的目的，积极参加这次学校组织的培训，以自己的行动去实践新课程理念下学习型教师的倡导。

为了让教师们尽早掌握课件制作的基本技能，培训班结合学员计算机水平，恰当分组，并由有一定电脑操作水平的青年教师担任组长坚持日常辅导，共同提高。

培训结束后计划举行教师课件比赛，现在教师正积极着手准备，到时将评出一、二、三等奖。

通过本次培训老师对课件制作产生了浓厚的兴趣，尤其是制作技巧有了质的提高。老师们在课件制作方面不在是零了，老师们敢于自己能手制作一些简单的课件。分组学习的模式和任务驱动的教学方法得到教师们的.一致好评。分班组到好处是老带新，熟带生，培养合作意识。学员们到放学时间仍然坚持学习，尤其是一部分没在名额内的教师，虽然没报上名，但全程参与了培训，学习积极性高，对课件制作相当重视，精神可嘉。相信在不久的将来，我镇教师的电脑课件制作水平能更上一个新台阶。

1、在教学中，存在卫生、纪律难管理的现象，需要与相关学校加强配合，共同管理。

2□xx日一天停电，课程安排在前一天时间完成，时间紧任务重，效果不理想。

3、老师在制作课件的目的上不明确，制作的课件没有解决课中的重点和难点。教师制作的课件有的浮于形式。

4□power point课程还没有形成符合自己的一套路子。老师们学会了基本操作技能，但不能灵活运用到课件制作中。

5、我们的教师计算机操作技能存在差异，有的操作能力很强，有的很弱，为了顾及到整体水平，我们不得慢慢的讲解，使操作水平高的教师没有得到充分发挥其优势。

制作标书总结思考从几方面篇五

我x年5月进入公司，和之前一样，从事的都是招标投标的工作，不同的是之前的工作偏向于监管。

整个5月和6月，我的工作以熟悉招标投标相关法律法规、地方政府规范性文件为主，通过两个月的学习，弥补了之前对省级地方性规范性文件认识上的不足，加深了对395号文件和396号文件的学习和理解。通过编写开评标表格，进一步熟悉了开评标流程，以及excel函数式的运用。

7月份以来，我慢慢开始接触到项目，我意识到招标投标是一项需要耐心和彼此良好沟通的工作。到了8月底，昆明高级技工学校厨房设备采购项目和校园广播项目开标，这是我第一次以招标代理的身份进入公共资源交易中心，和预想中的一样，很多地方我不懂，第一天的开标时间大概用了一小时，当时很紧张，很多眼睛都注视着我，我比谁都更希望那一刻早一点结束。这一方面是因为我对昆明市电子招标投标系统及开评标程序的不够熟悉，另一方面也和我个人心理素质有关。

现在回想起来，很多事情都是这样，人们总是对未知的东西产生莫名其妙的恐惧，而所有的经历对于每个人来说都将是一笔宝贵的财富。

9月份和10月份，我整个人都在市招标办、昆明高级技工学校 and 云南西南招标公司之间打转，需要和x招标公司协调ca证书的使用时间，需要到学校盖章，需要应付行业主管部门的审核意见。印象最深的是技工学校四个项目周一将要开标，造价公司编写的工程量清单出了问题，大家心存侥幸，希望项目可以正常开标，当时我们大家都在楚雄，时间非常紧张，尤其是我，永远按捺不住自己的情绪。

工作就是这样，不可能一帆风顺，总会有一些问题让我们措手不及，而每个人都会有不同的意见，在那个时候一个明确的方案对解决问题至关重要，我非常幸运我有一位睿智的经验丰富的领导，也非常感谢各位领导和同事对我的包容。

10月份到11月份□x文体局草坪项目和塑胶跑道项目，从前期招标代理机构入州备案，到项目的招标备案，到招标公告的发布，到招标文件的发售及投标单位报名，再到最后的项目开评标，我们每一个人不一定会经历整个过程，但是每一个人都会是项目从起步到结束的见证者。

经历了11月份xx项目的开评标，相信每个人都能够从中有所收获，我记得张副总在开完标的一次周例会上专门让我们做个总结，谈谈各自的感想，我觉得这样很好，有总结才会有进步。

12月份我主要负责昆明高级技工学校四个项目的汇编资料整理。对我来说这是一件很有意义的事情，在巩固招标投标流程的同时，也能从整体上更好的理解项目始终。

到公司工作已经有8个月的时间了，在单位领导及各位同事的帮助下，我很快适应了新环境，对招标投标工作有了更深层

次的了解，学习到了以前的工作中无法学到的知识和技能，非常感谢大家给予我的关心和帮助。

尽管如此，对于招标代理，我始终还是一个新人，真正接触代理工作的时间并不长，还有很多不足和缺陷，专业知识局限，自我定位不准确，与人沟通交流不自信，工作时不够细心，考虑问题不够周全等等。对我而言，需要学习的东西还有很多。在今后的工作中，我将努力找出自身存在的不足和缺陷，认真学习好招标投标法律法规及有关文件资料，不断的总结与反省，不断鞭策并充实自己，掌握好专业知识，提高自身工作能力和业务水平，加强工作责任感，以便更好适应工作需要。