# 最新投标心得体会实用 招投标实训心得体会(汇总8篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-07-18

*投标心得体会实用一经过一个星期的工程招投标与合同管理的实训学习，从编制投标文件，参加模拟招标会到签订合同等各个流程的操作让我收获很多，感受很深。这次的实训也为我们以后工作打下良好的基础。实训的第一天上午，王老师与刘老师就在本班教室给我们介绍...*

**投标心得体会实用一**

经过一个星期的工程招投标与合同管理的实训学习，从编制投标文件，参加模拟招标会到签订合同等各个流程的操作让我收获很多，感受很深。这次的实训也为我们以后工作打下良好的基础。

实训的第一天上午，王老师与刘老师就在本班教室给我们介绍这次实训的任务。这次是对学校的2栋产业培训综合楼招标。全班分成12个投标小组。每组都发有一份招标文件，对于这份投标文件既熟悉而又陌生。我们a6小组拿到招标文件后，五个人就很认真的对文件内容研究起来。虽然只是模拟，但我们小组每个成员都很慎重的对待这份文件。因为我知道这次的认真对待就是为以后工作打基础，同时通过这次操作找出自身的不足之处，以吸取其经验教训。下午的时间老师交给我们自行安排，主要是熟悉招标文件的内容。我们四个人在组长的安排下各自有条有序地研究招标文件的内容。虽然一开始没什么头绪，但我们没有就此放弃。

遇到我们想不明白的问题，就做上记号，以便第二天问老师或去图书馆找资料。第二天，我们去机房进行提交投标文件样板材料训练。在王老师的指导下，我们对照招标文件一一填投标文件。填投标文件一定要细心认真，如有出错很有可能就会废标。到时候就会前功尽弃。所以我们都很小心谨慎，填好一遍后，大家都一起检查哪里有可能遗漏或打错。其他同学也很认真，有的还追着老师问个不停。整个机房都浓郁着一股学习气氛。我们组还特别派出\"侦探\"去跟着老师，老师跟哪组讲就去听。然后回来告诉我们。我觉得这样的气氛与分工让我们感觉学习中也有乐趣。投标文件里的内容我们还是第一次接触，虽然有点繁琐，但我们的分工合理，所以很快就写完。

剩下的就是投标文件里重要的部分——报价。这次是以合理低价中标法评标的。所以这也是招标会最关键最精彩的环节。报价要根据工程预算，成本，利润等内容来算出合理的价格。下午我们还是继续对报价进行研究。这时会有其他小组成员来问我们报价多少。显然是故意探密的，故意忽悠你的。但我们并没有进入他们的圈套，反而故意报个假的也忽悠他们。我们当然不会在那么多同学面前讨论报价，放学后我们找了个地方讨论。考虑到让利给业主更有可能中标，所以我们尽可能报低价。算出来还得看看它能让利多少。每个人都选出一个方案看哪个方案最低就拿出来作为参考。最后大家就以最低价448万元。最后检查投标文件有没有遗漏的。然后就拿去打印，等待明天的最终结果。

晚上我们去教室进行封标。封标也很关键，如果封得不合格就有可能会废标。所以我们上到教室，教室里已经热闹一片，同学们纷纷都在最后认真审核文件。然后装订。谁知我们居然没有打印正本与副本。没想到百密一疏啊。大家一下就紧张起来，组长赶快想出对策。一部分人先在教室，我跟她一起去打印。复印店超多人，大多数都是我们班的人为多。没想到有那么多同学忘记一式三份。看来我们都忽略了招标文件的内容了。虽然先前有看，但却没有认真地记。打印完成后，我们拿到教室一份一份先放好，然后一份一份检查。为了不让其他同学偷看我们报价，我们就躲到厕所里检查。完事以后，就得盖章了。一个是投标人章，另 一个是法人章。眼看就还有最后一个章就完成了。

在这个时候又出现状况，小组的一个成员居然把最后一个章给盖坏了。都已经装订成册了，又得拆下来重新去复印一张。这时我心情有点毛躁了，怎么在这最后关头就出错。眼看同学们都弄得差不多了，我们还在出错，心里真是说不出什么滋味。不过，想想看那怨不了谁，大家都在同一组，出错了大家都有责任。出错就应该及时寻求补救措施，而不应该埋怨其他人。盖完章我们就开始密封，信封由于我们没注意保护烂了，我们又得出去买，那时教室里没有什么人了，但我们还是要坚持今晚就得弄好。明天9点就开标了。今晚无论如何我们都要弄好，那时已经十点多了，我们出去校门口文具店那里买，不过那里的信封几乎都卖完了。剩下的都是不好的，所以我们就马上跑去另一家，也没有。再跑一间，终于有了。老板拿了一大堆的信封出来让我们选。选好后，我们就立马跑回教室，算累了，跑来跑去的。不过还好能买得到。最后就封标了，大家都吸取了先前出现的错误。都很小心谨慎了，大家都不敢马虎。生怕又出现状况，大家齐心协力终于封好了，而且大家都觉得很不错，很成功。才稍稍松口气，大家露出了疲惫地笑容。

接下来就等待明天的开标会的结果了。一大早就起来，感觉昨天晚上一直都在想着我们那投标文件到底有没有遗漏的地方，会不会中标。整晚都在东想西想。来到开标会现场，刘老师正在布置现场。看起来真的挺像一回事的，就好像我们真的要参加开标会一样。9点开标会议正式开始，主持人先一一介绍各个投标小       组以及公证员，招标人。随后公布低价为450万元。一公布低价我心就登了一下，心想我们居然报得比低价还底。紧张的气氛就要开始了，有关人员开始对投标文件进行拆标，唱标员开始唱标，大家都提起劲，我在下面心想千万不要出现什么差错导致废标。不中不要紧，千万不要废。前面三个小组都没有出现废标的现象，但到了读第四个小组的标书时，出现了废标。开始教室还有点讨论的声音，现在教室很安静。大家可能心里都在紧张，废标终于出现了。我也开始担心我们组会不会废标了。不懂是不是被传染，接下个个小组都出现废标的情况。当唱标人读到a6小组报价448万元后，我的心才放下来，我们没有废标。太好了！而且我们报价是目前最低的。还有四个小组，只要下面这些小组我们报价不低于我们，中标的机会就大了。接下来我就一直在心里暗想不要低于我们，不要低于我们。可是更有趣的是接下来的小组也是个个都废标。最终中标真的是我们组。就算其他组不废标也是我们最低价。终于有收获了，太兴奋了。其他小组的废标原因都在于，没有把投标文件的商务部分与技术部分分别装订成册而导致废标，有的封标没有封好，或者是正本与副本搞错，投标函上没有标价。更为严重的是居然没有技术部分。这是有史以来在招标会上从没出现过的状况。而且我们班这次的实训也是废标废得最严重的一次。

这次的模拟开标会真的很有意义。我们不但了解了整个开标会的过程还有一些幕后的工作，还掌握了制定标书技能。中标以后的合同签订也让我们在签订合同方面掌握了一定的技巧。提升自己的操作能力。也在这次的实训中找出自身的不足，及时改正。为以后的工作技能打下坚实的基础。这次的模拟招标会让我体会最深的就是谨慎细心，容不得有半点差错。否则你前面所花费的精力都是白费的。团队的合作就得要有团队的精神，团结协作。

**投标心得体会实用二**

在近五个月的工作中，通过前辈的指导，对于内部招标有了较系统的学习。且近期，项目连续对土方、保温防水、精装修等进行了投标，通过对这些投标项目的学习及在此过程中积极做一些与之相关的较简单的工作，我从中感到获益良多。

之前对招投标只有一个模糊的概念，对过程中出现的一些名词也仅限于书本上的理解。通关学习观察及参与几次招投标，我首先明确了招标的基本程序，大致分为落实招标文件—委托招标代理机构—编制招标文件—发布招标公告或投标邀请书—资格审查—开标—评标—中标—签订合同（中标通知书发出30日内签订)。

投标时应按招标公告要求，在规定时间内，由正式职工携本人有效证件，及单位介绍信证明等到相应单位购买招标文件及相关资料。

另外，购买招标文件时应仔细核对并问明投标截止时间，答疑时间，组织勘察现场时间等，尽可能做到了解更多与投标有关的信息。

1.编制投标书时，仔细阅读招标文件，按文件要求的格式、份数、评分标准、装订要求、工期、开标时间、地点、设计图纸、设计说明等要求编制标书。

2.在资审部分中，切记不能将失效的证书复印件装订在资格审查资料中，要多次核实资深文件的有效期、年检时间等。

3.资格审查所需的相关原件资料应提前准备，等待核查。

4.合理确定投标报价。今后应该积累资料，了解市场行情，制定我们自己的经验数据库，为今后投标做参考。

5、标书密封时，应严格按照招标文件规定密封，需签字盖章处要反复核实，认真仔细，避免出现废标的情况。在提交投标文件时，最好将企业公章和法定代表人或其委托代理人印章随身携带，在提交投标文件时如发现投标文件有误，在有效时间内还可设法弥补。

投标保证金形式可分为多种，现金、银行出具的银行保函、银行汇款、现金支票等均可，具体要看招标文件中的要求。投标保证金不得超过投标总价的2%，最高不得超过80万，投标保证金有效期超出投标有效期30天。招标人与中标人签订合同5个工作日内退还未中标的投标人的投标保证金。

招标完成后三日内，招标公司通知或者在网上公布招标结果。如若中标即在30日内签定合同。并由招标公司发布中标通知书。

每次投标文件都应留底，投标过后认真分析，找到投标过程中的问题及缺点，总结经验与教训，为今后的投标工作做好铺垫。

对资质合格的劳务队伍发放招标文件，根据作业内容起草、修改、发放（并附主要合同条款）、接受招标文件及投标保证金，并对投标文件经行分析、对比、总结，通知中标单位、接受中标单位详细咨询等资料，未中标但资深合格队伍资料留下存档备用。

内部招标一定要做到及时性，在分包队伍进场前10天完成招标并保证签订合同，规定组织5家以上符合要求的单位参与投标，所有参与投标的单位必须缴纳不少于两万元的投标保证金。

编制招标文件时要注意,质量、进度、安全文明施工必须符合总承包合同的要求。付款比例和时间不能优于总承包合同的条件，详细注明相关专业技术要求，招标文件中应明确分包单位的工作内容和工作范围。总价包干项目要有分包项目报价明细表。招标文件也要通过各部门评审，公开招标项目要有《标书发放记录》、《开标会议签到表》、《分包工程开标签到表》、《分包工程招标评标报告》。

目前对招投标虽有了一些了解，但仍然有很多需要学习的地方，平时应多注意学习相关知识，多思考、多总结，充实自己。另外，工作中一定要仔细，不能因粗心犯错，使项目造成损失。

**投标心得体会实用三**

1、要学会自主学习，社会是个大染缸，每个人在社会中都会有被染成五颜六色，但是自主学习的心不可少。

2、要有积极的工作态度，困难像弹簧，你强它就弱，你弱它就强，不管怎么样要有一颗积极向上的心态。

3、通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。

4、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

同时我还有以下几个方面需要注意：

1、在实践中积累工作经验。

2、在工作中逐步追求完美。

3、在生活中逐步提高沟通能力。

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学会沟通，只有具备了这种能力，才能在社会中立足时间过得快而又短暂，不知不觉来公司已经一个月了。首先非常感谢领导给我这次实习的机会，千里马常有，而伯乐不常有。虽然时间很短，但让我学习到了更多的招投标知识，补充了我对招投标知识的欠缺。在学校虽然我学的是建筑工程管理专业，并且对招投标有过一些接触，但学的只是书本上的一些理论知识，但是我特别喜欢招投标，我永远相信兴趣是成功的基础，非常感谢领导能给我这个机会，让我接触自己喜欢的，凡事我都会拼尽自己的全力。在经营部的一个月里，我先从最基本的\'开始学起，看招标文件。在学校也没看过正式的招标文件，也不知招标文件到底是什么样的。在看招标文件的时候，我发现自己还有很多的东西不懂的地方，就问办公室的同事，他们都很耐心地给我讲解。这让我感觉到自己身边还是很温暖了，陌生的冰雪也很快就融化了。看了几天的招标文件，我发现其中《投标须知》和前附表是我们特别需要注意的，因为它是制作投标文件的核心。还有就是投标文件格式也需注意。招标文件看熟悉了后，就开始学习cad绘制平面布置图。在学校也学过cad，现在需要的就是熟悉，以后好独立绘制平面布置图。随后就是开始学习编制投标文件了。我在办公室找了两份招标文件，按照招标文件的格式要求，编制了两份投标文件。虽然只是打文档、制表、填空一些简单的工作，但我还是非常认真去完成，至少熟悉了投标文件的制作过程。在这一个月的实习期间，我体会到了以下几点：

。

做招投标这门工作，我认为需要的就是细心谨慎。特别是制作投标文件，稍不注意就成为废标。因为招标文件中设有很多陷阱，一不留神就掉入陷阱中。我想自己收获的是耐心、认真！很多繁琐的小事真的很让人头痛，但如果我们能保质保量的完成，也是一件不容易的事情。其实作为一个实习生，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个同事学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信：三人行必有我师。

还记得刚到公司时，感觉一切都显得那么陌生，陌生的面孔，陌生的环境，陌生的工作……可是领导对我们的关怀备至，让我觉得心里面很温暖，感受到家的感觉。非常庆幸自己能遇到这样好的领导，真的很感动。在这短短一个月的时间里，我完成了由一个依靠父母养活的学生向逐渐独立生存的上班族的转变，虽然没有经历很多酸甜苦辣，但认识了很多朋友，感谢所有人对我的关心与帮助。

到公司上班的第一天起，我就感受到了公司暖暖的工作环境和工作氛围，我非常希望能得到公司领导的肯定，能够让我在公司长期工作，为公司的发展尽绵薄之力。

**投标心得体会实用四**

致 xx省沿海开发（东台）有限公司 ：

为确保本项目招标工作顺利进行，我方在此承诺：

（1）具有独立订立合同的`能力；

（2）未处于被责令停业、投标资格被取消或财产被接管、冻结和破产状态；

（3）没有因骗取中标或严重违约等被有关部门暂停投标资格并在暂停期内的；

（4）联合体投标人资质及范围满足招标公告要求；

（5）联合体投标人签有共同投标协议；

（6）符合法律、法规规定的其他条件。

如发现有违背承诺的上述行为，我方愿承担由此引起的一切后果。 特此承诺！

投标申请人（公章）：

法定代表人：（签字或盖章）

年月日

**投标心得体会实用五**

经历了本学期近两周的招投标课程设计，本以为这次课程设计也是像以前的那些课程设计一样按部就班了，没想到这次的课程设计和以往的有所不同，一改机械单调的感觉给人一种全新的感受，用不同的方式来达到实训所要求同学们所需要学习的知识面和技能操作。本次课程设计是以小组为单位，尽可能地按照实际情况，来对一项虚拟的建筑项目进行一次模拟的建筑项目进行一次模拟招投标程序，虽然项目是虚拟的，但是对于平时只是从课本上单调枯燥的学习有关招投标的相关知识的我们来说，却也是一个实际锻炼自己的一次机会。对于这次课程设计来说，完全超乎了我们之前的预料与以前课程设计所积累的操作经验，对我及我们整个团队来说都是一个不小的挑战。

当课程设计开始的第一天，我们按时来到教室集合，首先实训老师先给我们介绍了这次课程设计任务的内容并讲解了设计的方法以及怎么做才能更优质的完成这次设计。这次课程设计共39人，在老师的安排下，分为三个投标单位和一个招标单位。每个投标单位有有十人，招标单位有九人。分组自由组合，每一个投标单位还要选出一位组长。我则选了投标单位。在分组完成后，每组的组长到讲台跟指导老师做进一步的沟通交流，这是对设计任务的进一步的分析，明确该设计任务的步骤和有效方法，以避免做无用功。全部过程与真实情况一致。 课程设计的第二天，班上的所有同学都一大早来到了制定教室，以小组为单位，坐在一起讨论。老师在对所有人讲解了一些需要注意的地方后，就拿出了一些其他比较成功的社会实际工程的招投标作品给我们做参考。

虽然只是大致上匆匆的过了几眼，但是这对我们的投标书的制作是具有指导意义的一个过程，正是有了这些个成功作品的展示，我们才能以最快最短的时间摸索出正确的方法，如果不是有这么个环节的话，我不敢想象我们要花多大的力气和时间来摸索出类似这样正确的模版，更不敢想象我们是否会在我们自认为是比较正确的模版上花费无用功，但是有了老师这些成功作品的参考，让这些问题都可以避免了。于是我们趁热打铁加紧完成。组长给我们分配了任务，之后我们打开电脑用办公软件来完成。不知不觉就到了中饭时间，我们匆匆吃完饭就回到教室，休息时间我们在网上也查找了一些关于投标文件制作额方法。紧接着我们这组的组长在网上给我们放映了一个具有深刻意义的短片，这个短片的故事中心线索就是招投标，故事是以一个工程项目的招标展开的，讲述了一个本该按照正常程序公开公平公正召开的投标，但是几位主人公因为自身利益的关系，使用各种不合法律法规的手段对该项目进行投标，为了自己能够顺利中标通过晓之以歪理、动之以感情、诱之以酒色的手段极尽阿谀奉承之能事，为了保证自己的利益不被侵占，几个人之间展开了各种斗争，随着激烈战争的不断升级演化，各方的矛盾变的不可调节最终集中爆发，导致整个事件的幕后黑手操作浮现在前台，最后各自都受到了应有的惩罚。

看完整个短片之后，我感到现在的社会类似这样的案件不单单只是这么一两起，肯定存在于这个社会的各个层面更于各行各业之中。但作为一个大学生，我目前只能做到规范自己，使得自己能够带动身边的人，进而净化这个社会的一小片天空，如果每个大学生都有这样的觉悟，那么作为社会的明天的我们一定能够改善这个社会的风气，还原这个社会本该有的面貌。作为当代大学生，我们要时刻规范自己的行为，时刻警戒自己不能够为了一己私利采用非法手段来牟取不属于自己的利益，视他人、集体甚至社会利益于不顾。下午我们成立了虚拟公司，在网上找了一些经营许可证，做了相应的证件和公章，虽然这次只是模拟，但全班的每个同学都很认真对待，期间老师也会来指导我们，虽然枯燥，虽然辛苦，但同学们的积极性却是很高涨的。晚上回到寝室，我们也不敢有丝毫的懈怠，在网上上下载了大量的招标流程文件。

在接下来的几天里，计量计价清单出来之后，就是编制投标报价文件了。说实话，这项内容真的很麻烦，我们跟着老师提供的投标文件版本，在网上查找了大量的资料后就一一对照着查找定额，填投标文件一定要细心认真，如果有出错就很有可能成为废标，到时候就有可能前功尽弃，所以我们每个人都很小心谨慎，查完了定额，还有其他的一些细节问题，就是报价了。老师说投标报价是一个商业机密，为了组员的利益，即使再好的朋友也不能说，老师说预算价的范围是180万元到200万元之间，各组的成员都在提高警惕，怕有机密外漏，导致之前的工作功亏一篑，我们算出来的价格大概是186万元，不知和其他组算出来的相差多少，还是挺担心出错的。

开标安排在周二的上午九点。由于之前我们不仅要完成招投标的课程设计，还要完成毕业设计的开题报告，这使得我们剩余的按要求完成进度任务的时间就相对的减少了许多，这无疑是对我们的整个团队协作能力的一个小小的考验，因为只有每个成员能够充分发挥自己应有的能力，完成属于自己的一份任务，这样才能尽可能以最快速度完成该项任务。记得在开标前的一个晚上，我们十个人聚在一起反复核查标书，发现错误及时修改，讨论报价是否合理，最后我们就把投标书打印了出来，再手写填报价的价格，然后封标。我们还反复看了招标文件，上面有我们封标时要注意的事项、细节。封标是投标成功的一大关键，一不小心就废标，所有的努力就付之东流，我们就相互讨论，分工合作，在哪里盖正本、副本，还有封标。开标那天，我们早早的来到指定教室，提前半个小时把投标书送到。我们这次模拟了投标的程序。开标开始了，主持人介绍有关工作人员，然后就让检查员检查法定代表人进场的有关证明书。在检查投标书时，整个教室都充满紧张的气氛，个个都在期盼着本组的投标书能入围。最后结果虽然我们小组没能中标，有点小小的遗憾，但是我们并不沮丧，因为尽力就好。

课程设计是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学生锻炼成长的有效途径。不仅使我在理论上对招投标这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。在老师们悉心指导下，我不但对招投标有了更实际的理解，从失败中吸取了宝贵的经验教训，我时刻提醒自己，唯有不断努力，才能与时俱进。

近两周的课程设计下来，让我学到了许多东西，但是最重要的就是团队合作，对于即将毕业的我们，这很重要。我相信，无论我们将来从事什么工作，都离不开团队的合作。这次课程设计就是最好的证明，我们组分工明确，各自都有各自的任务，共同努力完成着投标书的编制。虽然在课程设计的过程中我们遇到过许多这样或那样的问题，但我们都勇敢的面对，没有放弃。同时也锻炼了我认真、细心的工作能力，这些都为我以后的工作奠定了一定的基础。

这次课程设计涉及了很多专业知识，我们通过这些专业知识的结合运用，从而编制投标文件。这对于即将迈向社会的我们，是一个很好的锻炼，也为我们以后的工作奠定了一个良好的基础。所以我们很珍惜这次在学校学习的机会，理论结合实践。我不敢肯定我们的计算是否全部正确，但我相信我们是最认真的。

通过近两周的课程设计，让我对招投标有了更近一步的了解，在编制的过程中，由于刚开始对于项目的了解不充分，没有做到面面俱到;考虑问题不全面;费用的核算等一些问题，致使我们浪费了许多时间。虽然这样，但是我们都很欣慰，这毕竟是我们自己动手做的，错了没什么，错了可以改，最重要的是这个过程。虽然这次我们小组没能够中标，但我们尽力了，无愧于心。

这次的课程设计使我受益匪浅，真的学到了很多有用的知识，丰富了自身做招投标工作的经验。招投标是一项需要公平和仔细的心态去完成的系统工作，需要把握公平、公正、公开的原则，把理论联系实际。这只是个起步，要继续学习的还有很多，有更多的东西还要在以后的实习和工作中去切身体会，希望自己在今后的学习中，能以一种谨慎和细心的态度去完成各项工作。

这次的课程设计，使我对“招投标”这门课有了更深的认识。以前觉得书上说的我们都理解，我们懂了。但这次课程设计使我懂得书上所没有的事项。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，也让我明白了“团结就是力量”，一个人不可能做的了那么多的事，“众人拾柴火焰高”。

**投标心得体会实用六**

本次模拟是以小组为单位，尽可能的按照实际情况，来对一项虚拟的建筑项目或信息工程项目进行一次模拟招投标实训，虽然项目是虚拟的，但是对于平时只是从课本上单调枯燥的学习有关招投标的相关知识的我们来说，却也是一个实际锻炼自己的一次机会。对于这次实训来说，完全超乎了我们之前的预料与以前实训所积累的操作经验，对我以及我们整个小团队来说都是一个不小的挑战。然后在实训指导老师要求安排下，我们按照学号的排序迅速的完成了分组，一共分为两大组，一组进行土木工程模拟，另一组进行信息工程模拟。每个大组再分为一个招标组、四个投标组和一个专家组。我在本次模拟过程中担任土木工程组的招标方。在明确自己的角色之后，上课时便认真地听老师介绍与自己相关的部分，明确该实训任务的实训步骤和有效方法，以避免做无用功。完成课程讲解后，老师还让我对自己角色的任务进行简单的叙述，这一做法让我知道了自己想法中有哪些遗漏，在进行模拟时，我可以更加细致全面的扮演好我的角色。

在编写招标书的过程中我和另外两名同学不断的发现之中的问题并改正，所有的投标方都会按照我们所编写的招标书去编写他们的投标书，所以我们的招标书一定涉及的范围要全面，不论是各类合同、证明、表格、图纸，我们都通过在网上查找的各类招标书范例再结合我们实际的工程编写完成。在最关键的第一部分我们详细的研究了所需书写的各个部分，在实际的模拟过程中我虽然没有作为招标方的代表与专家们进一步接触，但是我却纵观了全场所有的角色，对于除我以外的其他角色有个更深层次的了解。首先是主持人，他的任务就是组织整个招标活动的进行，从主持人念得开标注意事项中我了解到了许多书上不曾提到的小细节，例如在投标公司开始介绍之前要向专家们出示投标公司以及法人代表所具备的相关证明；在一个公司进行投标的时候其他公司需要回避；宣布完所有人需要注意的事项后，主持人要请四家公司的代表来检查自己的投标书是否密封完好，检查完毕之后需要签字；主持人还需要简单的对四个公司的投标价格、保障金、工期等因素进行介绍。其实，太多的细节需要注意，真的很需要平时对招标、投标，以及合同相关知识的积累。

其次我了解的便是进行投标的各公司代表，他们所制作的投标书都是严格地按照招标书的格式以及要求书写的；通过老师的指点，我明白了代表们的介绍并非只是依照投标书上原封不动的念，更重要的是向专家们介绍该公司的业绩，在同类工程中有何杰出案例，将自己公司的优点在短短的15分钟内介绍完全，介绍的越好在投标竞争中越有利。

就在第一个公司介绍完毕后，还发生了一个小插曲，老师告诉我们：在招标会中不论何时都是不能鼓掌的，代表介绍完就进行专家问答环节，一个公司完成后接着另一个公司。之后我观察的是在前排就坐的各位专家，在投标公司进行介绍时，各位专家认真地聆听并翻阅手中的该公司投标书，在发现投标方问题时与就近的专家简单进行讨论，并开始在记录表上进行打分。等待介绍完成后，专家组的代表会宣布提问开始。专家们便会开始提出一些关键性但介绍中没有提及到的问题，或是投标书中有问题的地方。看到专家们犀利的提问，我心里突然有一种感觉：专家的工作就是挑毛病的。但是看到专家们提的一些问题后，我便觉得即使是挑毛病也是非常讲究的，在座的专家们提的问题往往是一针见血的，准确的指出投标方的不足和根据具体案例投标方没有考虑到的一些细节。我想这对最后中标的公司是非常有好处的，通过专家的提问，投标方一定发现了自己投标书中的众多不足，这样在实施中才能更好的改正，最后顺利的完成工程。

业绩，回答专家提问方面不论是什么样的问题都很详细全面的向专家们回答。虽然我并没有坐在专家席上，但是我想专家们应该和我的感受是相似的。若是再加上令人满意的报价和合理的工期，我想这家公司一定会中得这个项目的标。

第二个进行的是信息系统方面的招投标，和土木工程的投标书编写上是有一定的区别的，但流程以及投标资质等方面并没有与土木工程存在较大的区别。专家们 的提问方向是改变最大的，土木项目时专家们考虑最多的是在校园中施工如何不影响学生们的正常上课和生活，更注重施工人员的生活问题等。在信息工程中专家们的关注方向是图书馆设备的就位情况以及日后的维修问题。

这次的工程招投标与合同管理的模拟学习，从编制招标文件文件，参加模拟招标会到签订合同等各个流程的操作让我收获很多，感受很深。同时也让我对招投标有了更进一步的了解和体会。在此次实训过程中，我除了学习到很多关于招投标的知识外，最重要的是锻炼了我认真、细心、团队合作能力等能力。这次的实训也为我们以后工作打下良好的基础。

**投标心得体会实用七**

招标人收到标书以后应当签收，不得开启。为了保护投标人的合法权益，招标人必须履行完备的签收、登记和备案手续。签收人要记录投标文件递交的日期和地点以及密封状况，签收人签名后应将所有递交的投标文件放置在保密安全的地方，任何人不得开启投标文件。下面给大家分享一些关于投标公司实习心得体会，供大家参考。

由于公司的安排，我没有如愿以偿的学习预算，而是分配做招投标，一开始完全不知道招投标需要做些什么。经过一周的学习，对标书制作的方法和投标的流程有了大致的了解。

刚开始，师-父为了让我对公司和投标工作有个基本的熟悉和了解，先让我做些整理资料的事情，通过对公司在建项目的统计和整理，虽然这个过程有些繁琐，但培养了我的细心和耐心，以及与项目经理的沟通，锻炼了我的胆大心细，同时也发现全面的公司资料，可以为后面的工作提高不少的效率。

渐渐的，师-父开始让我跑市场，虽然没有公司里舒适，需要顶着烈日，不怕舟车劳顿，但我可以坚持。对于项目的报名、备案以及资格预审的程序，已有了大致的了解。尽管这些看似简单，但如果把投标前期的工作做好，是需要花一定的心思和前期的准备工作。通过实际的操作，我也有了一定的总结。

首先，项目备案时，要把项目前期材料准备齐全，而且最好是原件，同样，这些东西自己要留一份复印件。去招标办备案时要知道项目的负责人，为了项目的进展顺利，沟通起来会很方便。报名时，要仔细看好报名单位的证件，填写报名表时要准确无误，不漏项。如果是需要资格预审的项目则是需要领取资格预审文件，开资格预审会，资格预审会一般采用有限数量制，然后领取招标文件，开招标会。若不需要资格预审，则直接领取招标文件，开招标会。招标会结束后，则要把整个招标过程中产生的文件汇总成册，一式五份。原件留给招标办，甲方和我们各留一份，剩下两份留作备用。这些看似很简单，我一开始也挺不以为然的，但是如果真的做到不出错，需要你多一份认真和耐心，以及对工作项目的了解、投标上的流程。

在这一周中，我不会浪费每一次锻炼的机会，加快自身知识的不断更新和自身素质的提高。同时，我也尽量利用闲余时间向领导及同事请教有关投标的各种知识，使自己成为适合投标工作的人员。

实习将近一月，在这一个月内，几乎就一项工作，就是写投标书。这项工作说句实话并不是很难，但我们做起来却是很费劲。这其中有很多原因，当然最大的原因应该是我不会做投标书，或者是我对他们这种做投标书的方法不认可。在这期间，感觉真的很累，这种累并不是身体方面的，而是精神，心理上的。在做投标书期间，我的主要工作是协助经理及部门成员做投标书，包括：查资料，修改文字内容，捋通语句，查看标书内容，病句，排版，测算等等。总之，我所做的工作就是协助主力把投标书做好，做的更完美，更符合国际关系学院的实际，向中标的目标发展。

在这将近一个月写投标书的时间内，我学到了很多，但也犯了很多错误。在这期间，我对计算机更加熟悉了，学会了一些word,excel的基本操作，了解到了高校物业投标书应该如何写，明白了一个物业项目投标书的基本框架等等。当然，这期间犯了很多很多的错误，但我会以最大的努力去改正，弥补过失，更正错误，同时从错误中吸取教训。

除此以外，在做投标书的过程中，我也发现了许多问题，许多部门存在的问题，做投标书过程中存在的问题，投标书本身存在的问题，例如：写投标书的人员专业性差，投标书没有中心思想，内容大部分是从网上获得，投标书内容没有自己的东西，投标书没有特色，对项目没有充分的了解，内容含糊不清，写的过程中没有重点或者重点不突出，过分注重语句而非标书内容等等。 在这一个月的时间里，本人对标书的写法也有一定的思路，比如如何开头，内容怎么写，怎么获得资料，什么是重点，那些应该应用，那些当做参考，如何修改别人的稿件等等。同时，本人对写投标书也有一定的框架，例如：1、标书封皮2、目录3、商务标4、技术标。

目录包括：商务标目录，技术标目录。商务标包括：法定代表人委托书，投标须知，投标报价，物业服务方案一览表，企业简介，企业资信等等。其中，企业简介，企业资信是重点。

技术标包括：项目概况，物业管理总体设想及策划，接管入住筹备方案，物业服务组织架构、管理人员配置及物质筹备，物业管理方案，物业服务承诺，档案建立与管理，费用测算等等。

实习这一个月来，我发现自己的许多许多的缺点，其中大部分都极需要改正，比如：尽快学说普通话，做事更认真，集中精神，更快适应公司环境，学会使用办公软件，尽快了解电脑技术，尽快学会部门的工作内容等等。总之，尽快改变自己，塑造一个全新的自我，加油。相信，你会改变人家对你的看法。相信，你是最棒的。

随着公司的不断的发展和业务范围的不断扩大，我们这些新员工也在不断的接触新的事物，近期我公司准备承接扬子石化新建炼油装置的部分维保项目，在生产经营部董主任的领导下，我作为投标小组的一员第一次参与了投标文件的编制工作。以下是我在标书编制工程中的一点心得体会：

1. 首先，投标文件的编制是一项十分严谨的工作。在拿到招标文件开始准备做标书之前，应先仔细的将招标文件阅读4-5遍，将其内容条款“读懂”、“吃透”,每一次阅读的时候用笔把不通畅、不理解、该注意的的内容或事项划下来，在答疑环节提出来。

2. 收集项目相关的资料，如对招标项目不熟悉的情况下，应在这个环节对项目的背景及整体概况有一个深入的了解，这样有助于下一步对投标文件的主次内容进行合理的安排，节约时间。

3. 结合招标文件及收集到的项目相关资料，带着疑问到生产现场进行踏勘，熟悉装置的平面及竖向布置，核对收集的文件的正确性。因为我此次的主要工作是技术标书的编制，所以还要根据以往的检修及安装经验，重点注意一些在维保检修工作中，可能会对检修过程产生的影响的因素，如设备拆装时的起吊空间，现场检修时检修场地的安排等。

4. 准备工作完成以后，依据以上整理的资料，编制标书。因为我主要是负责技术标书的编制，就以技术标书为例，首先要标书要满足招标文件对技术标内容的要求，然后按照前面所分的主次内容编制大纲目录，再根据目录，完善标书的具体内容，招标文件中的技术部分条款一定要列入技术标中，没有疑问的则直接响应。

本项目技术标根据招标文件要求编制目录如下：

项目概况、编制依据、维保单位简介、维保工作范围及服务内容、主要设备检修技术方案、材料配件供应、组织机构及人员配备、质量保证体系及措施、安全管理体系及措施、文明检修措施以及附件(营业执照、法人代表证书或法人授权委托书、资质证书、石油化工检维修资质证书、安全施工许可证、iso9001质量体系认证证书、iso14001环境管理体系认证证书、gbt28001职业健康安全体系认证证书、近两年企业工作业绩、工程获奖证书、维保人员相关证书)。

其中，有以下工作需相关的部门配合及配合别人完成：

1)人员、工具的安排这块是比较繁琐的，所以应该先准备好人员设备方面的资料，以便不会到时候急起来的时候乱了手脚;(我在这一点上做的不好，但经过董主任的指点还是及时的改正完成了这项工作)。

2)附件内容需要hse部，车间等相关部门提供，将所需证书及资料编制目录，交由董主任审核、签字，然后发给相关部门领导，帮助提供。

3)施工组织设计及方案：这是对施工现场要求有一定经验的人才能把施工组织设计和方案做的比较好的，所以如果自己不能完成要及时安排请求协助以免到时影响做标书进度。

4)做好商务标书及报价文件编制的配合工作。

5、在招标文件答疑会之前先将投标文件做一个初版，先进行自审，务必做到内容准确、完善，无错别字。

6、参加招标文件答疑会，将前面整理出来的问题以书面形式提交，由招标单位(或业主)答复，收到答疑文件后，将投标文件中需要修改的地方完善以后，交由领导审查，如无修改即定稿出版。

因为这是我第一次参与投标活动，在整个过程中有一些工作做的还不太到位，考虑事情不够完善，但是在董主任及各位同事的指导帮助下还是比较顺利的完成了编制工作，所以，在此感谢董主任的指导及各位同仁的帮助。

实习是我们走向社会、步入工作岗位的一个必不可少的重要环节。通过实习在实践报告中了解社会，让我们会学到很多在课堂上根本就学不到的知识。这两个月的顶岗实习让我受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为以后进一步走向工作岗位打下坚实的基础。

经过两个月的实践和学习我收获了很多东西。在学校只是简单的了解了招投标，但具体流程是很模糊的，这两个月的实践学习让我清楚地知道了怎样编写标书怎样投一个标。 通过学习观察及参与几次招投标，我首先明确了招标的基本程序，大致分为落实招标文件—委托招标代理机构—编制招标文件—发布招标公告或投标邀请书—资格审查—开标—评标—中标—签订合同。

而我们作为投标单位时，就应注意如下几点：

一、购买招标文件及相关资料 投标时应按招标公告要求，在规定时间内，由正式职工携本人有效证件，及单位介绍信证明等到相应单位购买招标文件及相关资料。 另外，购买招标文件时应仔细核对并问明投标截止时间，答疑时间，组织勘察现场时间等，尽可能做到了解更多与投标有关的信息。

二、 对招标项目进行可行性分析，认真勘察现场、仔细阅读投标人须知和合同条款，核对工程量清单，按实成本测算。

三、 标书的编制

1. 编制投标书时，仔细阅读招标文件，按文件要求的格式、份数、评分标准、装订要求、工期、开标时间、地点、设计图纸、设计说明等要求编制标书。

2. 在资审部分中，切记不能将失效的证书复印件装订在资格审查资料中，要多次核实资深文件的有效期、年检时间等。

3. 资格审查所需的相关原件资料应提前准备，等待核查。

4. 合理确定投标报价。今后应该积累资料，了解市场行情，制定我们自己的经验数据库，为今后投标做参考。

5、标书密封时，应严格按照招标文件规定密封，需签字盖章处要反复核实，认真仔细，避免出现废标的情况。在提交投标文件时，最好将企业公章和法定代表人或其委托代理人印章随身携带，在提交投标文件时如发现投标文件有误，在有效时间内还可设法弥补。

四、开标、评标、中标、签订合同投标保证金形式可分为多种，现金、银行出具的银行保函、银行汇款、现金支票等均可，具体要看招标文件中的要求。投标保证金不得超过投标总价的2%，最高不得超过80万，投标保证金有效期超出投标有效期30天。招标人与中标人签订合同5个工作日内退还未中标的投标人的投标保证金。招标完成后三日内，招标公司通知或者在网上公布招标结果。如若中标即在30日内签定合同。并由招标公司发布中标通知书。 每次投标文件都应留底，投标过后认真分析，找到投标过程中的问题及缺点，总结经验与教训，为今后的投标工作做好铺垫。

关于内部招投标对资质合格的劳务队伍发放招标文件，根据作业内容起草、修改、发放、接受招标文件及投标保证金，并对投标文件经行分析、对比、总结，通知中标单位、接受中标单位详细咨询等资料，未中标但资深合格队伍资料留下存档备用 内部招标一定要做到及时性，在分包队伍进场前10天完成招标并保证签订合同，规定组织5家以上符合要求的单位参与投标，所有参与投标的单位必须缴纳不少于两万元的投标保证金。

编制招标文件时要注意,质量、进度、安全文明施工必须符合总承包合同的要求。

付款比例和时间不能优于总承包合同的条件，详细注明相关专业技术要求，招标文件中应明确分包单位的工作内容和工作范围。总价包干项目要有分包项目报价明细表。招标文件也要通过各部门评审，公开招标项目要有《标书发放记录》、《开标会议签到表》、《分包工程开标签到表》、《分包工程招标评标报告》 目前对招投标虽有了一些了解，但仍然有很多需要学习的地方，平时应多注意学习相关知识，多思考、多总结，充实自己。另外，工作中一定要仔细，不能因粗心犯错，使项目造成损失。 我们组在考虑到这一次的招投标实训是以低价中标法实行招标的，我们谨慎的估计了标底价，加上从承包方的利益着想才做了决定，慎重的填上了我们的报价.虽然最后我们组并没有中标，但在这次实训中让我知道了估价对招标的重要性.我想在未来真正的招投标中我们会更加谨慎这个估价的.其次是在封标、盖章过程中也是非常在重要，我们组就是因为封标的时候盖错章，而重做。

在鉴定合同的过程中我们组认真的看了各个条款，对一些条款进行了合理的修

改，然后再和乙方进行了谈判，在这一过程中我明白了鉴定合同一定要谨慎，要站在自身利益出发明确双方权利和义务要双方都赞同的条款而鉴定.鉴定合同不仅仅是一种经济业务活动，而且也是一种法律行为，是运用法律手段来约束这一经济活动，从而让双方的权利得到保障，和约束必须完成的义务.是通过合同管理来实现对工程的有效控制. 两个月过得很快，从两次的中山实操加一次江门投标渐渐地清楚了投标的流程。

从学习到发现问题再到解决问题，从不断的发现问题到解决问题中学习进步。编写标书一定要细心，还记得第一次过中山投标学习的时候，那天晚上是通宵的，因为当时那个标书做的比较匆忙，有很多问题要解决。在不断地解决问题中不知不觉的做到了天亮，但是当你看到一本做好了印出来的标书的时候是很有成就感的。通宵完后等到九点去到了中山交易中心看开标，在开标过程中有一家单位因为一个七封章忘盖了，那个标就当场被废了，可能是那家单位太粗心了。

就因为一个章把一个标给废了，真的好可惜，所以做标书一定要细心，细心，再细心。 做投标的忙的时候很忙，闲的时候很闲。当你在闲的时候一定不要让自己闲下来，公司给了那么好的环境，那么多的资源给你，一定要让自己学到更多的东西，不要辜负了公司对自己的期望。在公司闲的时候我自学了photoshop图片处理软件，因为在做标书的时候经常会处理很多图片。学会这个软件可以提高做标书的效率。还有平时利用网络看一些建筑路桥视频，了解一些路桥是怎样做的，这样可以让自己更好的做标书。

这次实习，除了让我对投标有了一定了解，并且能进行编制投标文件外，我觉

得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己编制的标书负责。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业

素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。 最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

通过这次的实习，让我深刻的体会到将我们在大学里所学的知识与更多的实践结

合在一起，用实践来检验真理，是多么的重要，这才是我们实习的真正目的。很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。 能够有机会来到这个公司学习我觉得我是幸运的，感谢杨总和罗总能够给我这个机会。在以后的学习中我要更进一步要求自己，不断提升自己的理论素养，去学习，去进步。

**投标心得体会实用八**

通过此次招投标模拟实践，自己第一次切身参与了真个过程，体会到了很多与书本中不一样的东西和想法。

这次实践，我扮演的是投标人的角色。投标者，是指投标人应招标人的邀请或投标人满足招标人最低资质要求而主动申请，按照招标的要求和条件，在规定的时间内向招标人递交，争取中标的行为。同时，整个招投标过程中我也了解了大会议程，各个环节，种种细节，处理方式等等。

作为投标方，这次很多精力都放在投标书的编写上。投标书的编写，必须严格按照招标文件的要求，这是一开始认识到很重要一点，在自己编写，同时也跟别的同学横向对比后，了解了编写投标书需要注意的4个方面。

1、“投标须知”是招标人提醒投标者在投标书中务必全面、正确回答的具体注意事项的书面说明，可以说是投标书的“五脏”。因此，投标人在制作标书时，必须对“招标须知”进行反复学习、理解、直至弄懂弄通，否则弄得不好，就会将“招标须知”理解错，导致投标书成为废标。

2、《招标投标法》第三章第二十七条规定：“投标文件应当对招标文件提出的实质性要求和条件做出响应”。这意味着投标者只要对招标文件中的某一条实质性要求遗漏，未做出响应，都将导致废标。

3、标函”、“项目实施方案”、“技术措施”、“售后服务承诺”等都是投标书的重要部分，也是体现投标者是否具有竞争实力的具体表现。倘若投标者对这些“重要部分”不重视，不进行认真、详尽、完美的表述，就会使投标者在商务标、技术标、信誉标等方面失分，以致最后落榜。

4、在制作投标书的时候，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。这些细小项目主要是：

（1）、投标书未按照招标文件的有关要求封记的；

（3）、投标者单位名称或法人姓名与登记执照不符的；

（4）、未在投标书上填写法定注册地址的；

（5）、投标保证金未在规定的时间内缴纳的；

（6）、投标书的附件资料不全，如设计图纸漏页，有关表格填写漏项等；

（7）、投标书字迹不端正，无法辨认的；

（8）、投标书装订不整齐，或投标书上没有目录、页码，或文件资料装订前后颠倒的等 通过这次模拟，感觉自己受益匪浅，以前对于招投标只停留在想象层面，但是这次过后，对于所有的流程，角色都有了深刻理解和感悟，对于以后的实际工作中有好处，非常感谢老师的组织以及与同学们的团结协作。

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