

2023年招投标心得体会(优质5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

招投标心得体会篇一

第一段：招投标的意义和背景介绍（150字）

道路招投标是指政府或企事业单位根据需要，通过公开招标的方式寻求优秀的施工单位或供应商，进行道路建设和维护的项目。招投标程序的公开透明性带来了公平竞争和提高质量的机会。近年来，道路建设的需求逐渐增长，对于招投标的效率和公平性提出了更高要求。在参与道路招投标过程中，我积累了一些心得体会。

第二段：招标准备阶段的重要性的和自己的经验（250字）

在招标准备阶段，充分了解招投标相关法规和政策是非常重要的。我积极参加相关培训和研讨会，学习了解相关知识。此外，与律师和专业人员合作，制定了详细的招标文件，明确了施工单位或供应商需要满足的条件和要求。我还学会了充分调研市场，了解竞争对手的实力和优势，以便更好地制定招标策略。

第三段：招标评审过程中的挑战和反思（300字）

在招标评审过程中，面对众多报名者和繁杂的材料，识别优秀的施工单位或供应商是一项艰巨的任务。我学会了重视细节，仔细分析招标文件，严格按照要求进行评审。与此同时，还要注重团队合作和信息共享，避免因为个人主观因素引起的偏差。但是，我也意识到评审过程中的客观性始终是一个

难题，需要不断学习和改进。

第四段：与中标单位的合作与沟通（250字）

招投标成功后，与中标单位的合作和沟通是项目成功的关键。我懂得与中标单位建立良好的合作关系和沟通渠道，及时解决问题和做出调整。与中标单位保持紧密联系，进行有效的信息交流和协作，可以减少误解和纠纷的发生，确保项目按时、按质量完成。正因为我注重与中标单位的合作，过去的项目都取得了良好的成果。

第五段：总结经验和展望未来（250字）

通过参与道路招投标，我积累了宝贵的经验和教训。招投标过程中的细致准备、评审过程中的客观公正、与中标单位的紧密合作和沟通，都是成功的关键。未来，我会继续学习和提高自己的专业能力，为更多道路建设和维护项目的成功推进做出贡献。

总结：道路招投标是一项复杂的工作，需要综合素质和专业能力的支持。通过参与道路招投标，我逐渐形成了一套系统的工作方法和心得体会，相信这些经验将为未来的招投标工作提供参考和指导。

招投标心得体会篇二

近年来，随着道路建设的蓬勃发展，道路招投标成为了各地政府和施工企业的必修课。作为参与过多次道路招投标的施工企业的一员，我深感道路招投标是一项复杂而有挑战性的任务。在这个过程中，我积累了不少经验和体会。下面，我将通过连贯的五段式文章，与大家分享我的道路招投标心得体会。

首先，了解招标文件至关重要。在参与道路招投标之前，我

们必须仔细阅读招标文件，了解项目的具体要求和标准。只有全面了解招标文件，我们才能明确自己的责任和权益，合理评估投标风险。在招标文件中，我们需要注意项目的基本信息、技术要求、施工周期和质量标准等方面的内容。只有充分了解了这些信息，我们才能准确制定施工方案，做出合理的投标报价。

其次，合理的资源配置是成功的关键。道路施工需要大量的人力、物力和财力资源。当我们确定要参与投标时，我们必须评估自己的资源情况，并根据项目的需求进行合理的资源配置。在评估资源情况时，我们要考虑人员的技术能力、现有的设备和机械的数量和质量，以及项目所需的材料和资金等。只有在资源充足、合理配置的情况下，我们才能保证施工的顺利进行，完成项目的质量要求。

第三，严谨的预算控制是取得成功的关键。道路招投标中，投标报价是一个关键的环节。我们必须认真评估项目的工程量，合理估算施工成本，并根据市场行情制定合理的报价。在制定报价时，我们还要考虑到施工过程中可能出现的变化和风险，做好风险评估和成本控制。只有在经过严谨的预算控制后，我们才能保证投标的可行性和盈利空间，提高中标的机会。

第四，高效的组织和协调能力是成功的关键。道路招投标过程中，施工企业需要协调内部各部门的工作，组织各种资源和信息的整合。我们需要明确责任分工和 workflows，合理分配工作量，确保施工进度和质量的控制。在道路招投标中，我们还需要与政府相关部门、供应商和其他相关方进行有效的沟通和协调，确保各方的利益得到充分的保障。

最后，精细的施工管理是成功的关键。道路施工需要严格遵守施工标准和规范，确保施工质量的达标。我们需要根据项目要求，制定详细的施工计划和施工方案，安排和管理施工人员，组织施工资源和材料的供应。在施工过程中，我们还

要加强现场管理，定期进行安全检查和质量检验，及时处理和解决施工中出现的問題。只有通过精细的施工管理，我们才能确保道路项目的顺利建设和顺利竣工。

总之，道路招投标是一项需要综合能力和经验的任务。通过我参与道路招投标的多年经验，我深刻认识到了招标文件的重要性，合理的资源配置、严谨的预算控制、高效的组织和协调能力以及精细的施工管理是成功的关键。相信只要我们不断积累经验，提高自身的综合能力，我们就能在道路招投标的竞争中脱颖而出，取得更好的成绩。

招投标心得体会篇三

课程设计是将课程基本理论转化为课程实践的活动的“桥梁”，下面是本站为大家带来的招投标课程设计心得体会，希望可以帮助大家。

时光飞逝，岁月如梭，本次课程设计是大学的最后一次课程设计了，所以一开始就非常珍惜。短暂而又紧张的招标投标模拟实践课程设计结束了，虽然时间有限但感觉收获颇多。为期五天的课设时间，让我学到了很多東西，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升。这次课程设计亲身感受了所学知识与实际的应用，也得到了很大的启示，这也是对所学知识的一个初审吧。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。课程设计开始的第一天自由分组，每一个投标单位还要选出一位组长。组长分配任务。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。

这次招标投标模拟实践课程设计的假设项目是浦口区东大路厂房基础工程，该项目给定条件工程量大，施工进度紧；而且施工条件对投资控制、质量控制、进度控制都不利，因此需要在招标文件中对施工条件及项目具体要求阐述清楚。经过

前半周招标文件的编制锻炼，我掌握了招标文件的基本结构及编制要点，对投标报价有了系统的认识。通过两天的分部分项工程综合单价编制，综合单价分析，措施项目清单项目编制以及总报价的计算过程，我感觉收获颇多。对于一些项目的取费标准及计算方法更加了解了。

而对于一些招标文件编制要点也更为了解，例如：招标人应根据招标项目的特点和需要编制招标文件和招标文件的编制必须以项目为依托，不符合项目特点和需要的内容不应纳入招标文件中。还有投标文件编制中注意的细节问题，例如：前附表各要点，投标文件部分等等 课程设计是作为大学学习的第二课堂，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。

这是一个短暂而又充实的课设，同时也是一个实践丰收的课设。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。课设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，感谢这次课设，让我收获颇丰，受益匪浅。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。最后，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行！”实践是检验真理的唯一标准，积极投身实践，学以致用，才不枉所学。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”。

近三个星期的招投标模拟实训已经结束了，在这段时间中，感受最深就是忙碌。在忙碌中，除了对招投标有更深入的了解

外，还学到了许多课本上没有提及的很多东西。

本以为这次模拟招投标大会也是像以前的那些实训科目一样按部就班了。但是这次却不同以往，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所要求同学们所需要学习的知识面和技能操作。本次模拟是以小组为单位，尽可能的按照实际情况来对两项虚拟的建筑及软件项目进行一次模拟招投标。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，却是一个实际锻炼自己的一次机会，对我和我的同伴来说都是一个不小的挑战。

我和我的搭档是作为软件组的乙方，即投标方，职责便是根据招标方的招标文件撰写投标书，参加开标大会并争取中标。在拿到甲方的招标文件后，我们很认真的对着书，仔细阅读了招标文件。虽然只是模拟，但我们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。在熟悉招标文件的内容后，我们对照招标文件一一填写投标文件。填投标文件一定要细心认真，如有出错很有可能就会废标，所以我们都很小心谨慎。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。由于报价要根据工程预算，成本，利润等内容来算出合理的价格。鉴于是图书馆智能化一期的建造，我们初步预算为800万元。

后来，我们在考虑到招投标模拟中，低价中标很有优势，再加上从承包方的利益着想，于是我们谨慎的估计了标底价，慎重的填上了我们的报价600万元。在这次模拟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估价的。由于我们考虑到专家和甲方可能会根据我们的低报价而怀疑我们的工程质量，因此在后面的工程组织介绍中我们更加详细的描述了我们准备如何开展整个工程。在之后的投标书编制中，我们一面上网查阅资料一面根据甲方

提出的各项要求及我们“企业”的实力进行撰写。最后我们与书上有关投标书这方面的知识进行了核对，完成了整个投标书的编制。在期盼了许久的开标大会上，我们组力压群芳，最后中标成功。但是我们仍然觉得可以在专家及甲方提问中表现的更好一些，也知道了我们还有哪些方面准备不足。

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。模拟实践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。我觉得以后可以多开展这样的模拟活动。例如以后可以进行两组对换，包括甲乙双方，及专家的调换，使我们充分体会各个角色的职责。

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題，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”。

招投标心得体会篇四

道路招投标是了解工程信息、竞争建设项目、选择中标人并签订施工合同的重要程序。在我多年的招投标经验中，我意识到道路招投标是一个极具挑战性和竞争性的过程，需要合理规划、细心准备和灵活应变。在这篇文章中，我将分享我的一些心得体会。

首先，在参与道路招投标之前，我会仔细研究招标文件。招

标文件对工程项目的要求和条件进行了详细说明，包括工程范围、时间计划、技术要求、合同条件等。阅读并理解招标文件对于决定是否参与招标、制定合理的投标策略以及提高中标几率至关重要。我会仔细阅读每个条款，并与我的团队成员一起讨论，确保我们充分了解和明确我们的责任和义务。

其次，我注意到解读招标文件中的技术要求是非常重要的。技术要求直接影响到投标价的制定和中标后的施工过程。我会在技术要求中标注关键信息并与我的技术人员一起研究。如果我们在某些方面没有足够的能力和资源来满足技术要求，我们会考虑寻找合作伙伴或承包商，并与他们合作以提高中标几率。

第三，我会在竞标过程中密切关注竞争对手的动态。了解竞争对手的优劣势以及他们制定的投标策略对于我们制定我们自己的策略至关重要。我会向我的团队成员和业内人士咨询，搜集尽可能多的信息。同时，我也会在合理范围内进行竞争对手的调查，了解他们的过去工程业绩和口碑。这些信息可以帮助我更好地评估我的竞争优势，并制定相应的策略。

第四，我会认真准备和编制投标文件。投标文件是我们向招标机构展示我们的实力和能力的关键材料。我会精心设计和编制投标文件，确保内容格式规范、有逻辑性、清晰明了，并突出我们的优势。同时，我会要求我的技术团队提供详细和可行的施工方案，并结合我们的经验和技術优势，提供有竞争力的价格。

最后，我会认真准备面试和演讲。对于某些大型工程项目，招标机构可能会要求投标人进行面试或演讲。在这个环节中，我们需要向招标机构展示我们的专业知识、经验和团队能力。我会为团队成员进行演讲培训，并确保我们对项目各个方面有深入的了解。同时，我还会反复练习和模拟面试情景，以应对各种可能的问题和挑战。

总之，道路招投标是一个复杂而充满竞争的过程，需要我们细心准备和积极应对。通过仔细研究招标文件、关注技术要求、了解竞争对手、准备优质的投标文件以及认真准备面试和演讲，我们可以提高中标的机会，取得更好的业绩。在以后的招投标工作中，我将继续学习和总结经验，以不断提高自己的招投标能力。

招投标心得体会篇五

经过一周来的招投标实训活动，让我感受最深的就是做事情应该有始有终，有条不紊，最好还能够遇事不惊慌。其中必不可少的就是即使遇到困难或者没了信心也要心中有着不放弃就会有回报的信念，那么事情将会迎刃而解。

在这次根据发包方的招标文件来拟定投标文件的实训活动中，我竟然忘了招标文件是要购买的，若不是老师在台上说“发售招标文件”，恐怕我也不会留意到。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。

我们是在机房编的投标文件，第一天是熟悉招标文件，全班同学聚到一起讨论，慢慢试着着手，到后来才发现原来投标文件就是那么地拟。在学习的过程中，大家的团结合作确实帮了很大的忙，难怪常有人感慨：三个臭皮匠胜过一个诸葛亮！将除了法定代表人或法定授权代理人签字处以及有关乎报价的第3页和第6页空出外，若然填上报价、签了名、盖了章，这份投标文件才算拟完，我们小组是到最后才填上报价的，明明知道招标文件中说明的招标范围是土建部分，但在看到表格中的报价有安装部分时，竟然听信了写了安装部分的价格也可以的说法，导致了后面封文件之前的拆粘工作。

而在法定代表人授权书证明上，我们不懂得法定授权代理人应该在哪个部门，是什么职务比较好。在这问题上，没有任何概念，直到第一天快要结束时终于决定下来，在项目部当

经理的人做代理人比较好。在签字时，才发现要签的地方还蛮多的，招标文件要求我们拟的投标文件要有1份正本、2份副本，也就是说盖本公司(投标小组)的章以及代表人的章，正、副本的章有3份。遇到了“签字并盖章”、“签字或盖章”两个字义的困扰。在拟好文件后，就拿到楼下的打印室打印。不知道收据上盖的招标文件的章其实在这里只有1次证明收到了投标人的投标保证金，以为复印了收据后再盖章也不迟。其实应该是写了收据，盖了章再去复制，贴复印件在投标文件正、副本上，我们保留红章的原收据。

在周一时，老师给了我们一个标底，但我们在考虑报价时差点忽略了一个工程只有一个标底的规定，怀疑老师给的标底到开标时会改变，于是乎在考虑报价时仅仅考虑了其他小组可能或高或低的情况。导致我们小组报的价属于居中，虽然没在无效报价中，但终与中标失之交臂。

那个晚上的封标，我永远都不会忘记，其他小组犯的毛病有在封条上盖上了法人的公章并且在报价的地方也报了安装部分的价。必须得拆标，重新来。而我们小组犯的毛病是在报价的地方也报了安装的，因没有封条，所以没出现封了标因封条上盖错章而拆封条重新粘的麻烦，但是我们犯了另外一个错误，那就是将投标文件的商务部分和技术部分一起装订成册了，必须得拆开分别装订成册。在投标文件的完整上，我们没考虑目录，后来补上了一起装订。

就这样，因为分两次认识到错误，跑了两处打印室重新打印出错的页码。回来一次装订好。在盖正、副本时由于大意，竟然将新印的三张技术部分的投标文件一起盖上了副本而已。好在第二次跑打印室之前及时发现了错误，才没有第三次跑打印室的经历。

在封条时，有的小组忘了在有切口的地方都封上封条，在开标时a11小组的投标报价条件最符合中标，但可惜他们因为没能封好封条最终导致废标。

有两个小组的报价就差1个数不一样，场上虚吁，不免有人想到文件的保密性。它给了我们一个警醒：保密工作很重要。

接下来的活动就是假设我们中了标，收到了中标通知书，要与招标方签合同，于是就起草中标合同文件。合同很快就拟好了，中间付出的辛酸只有自己才懂，拟合同的那天下午，我肚子很痛，手直抖，打字都不行，不得不休息一阵，后来其中一名组员跟我讲要不要我也参与进去一起拟，因为进度很慢，于是就很难受地坐在电脑前，打字总是出错，后来镇定下来后就忘了痛了。到第二天上午时，组员们跟我商讨到关乎我们投标方(中标方)的利益的地方一定要极力争取，这时才发现招标文件里有很多不平等条约，于是在拟合同时我们对照示范合同文本的合同规定以及对照了招标文件，让招标文件上的每一点在规范中都能找到对应的规范，以维护自身的利益，同时考虑了对方提出要求时适当放松的情况，其中必不可少的就是在招标文件上我们觉得有必要或者到时候谈合同可能会争吵的地方记上标记。

得面红耳赤，我们平心静气地坐在电脑前一一对照各自拟定的合同，没想到双方都非常配合，并且都是互相考虑对方的利益，该负责的地方决不说不负。

就拿招标文件中要求我们(中标方)免费提供办公桌椅以及办公场所这个要求来说吧。甲方说我们乙方应该认真熟读招标文件，说这一项本就是乙方已默认的(没有提出答疑)，但是我们在合同示范文本上找到的对应的那项我们承包人工作是提供桌椅及场所，但费用是发包人出的，然后他们(甲方)竟然说不用我们提供了，他们说：这可不行，我们可以提供人力，他们出钱就行了，若是不用我们提供，也就是说他们想要办公的话得自己出人力出财了。后来，就决定我们出人力，他们出钱。而其他小组在这点上就没分出是非来，后面是他们甲方什么都不要了，这明显也不公平嘛！

尤其在区分我方和甲方的工作时尤其应该讲清楚，以合同为

准。

如果双方都很负责的话，谈合同真的很容易。但他们跟我说以后会面对很多刻薄的事，我一半信半疑，始终相信只要找到依据，能让步则让步嘛，就像这一次，多好！

遇到问题时还要保持清醒的头脑，冷静地面对才不会后悔！