

招投标课设心得体会(模板5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

招投标课设心得体会篇一

一周的招投标实训一眨眼就结束了，稍纵即逝。虽然时间很短，但是让我们知道了不少的东西，使我们受益匪浅。

1月9号我们班分号组早上老师布置实训任务，下午我们就回去研究招投标文件书。我们组是女组员先看，晚上男组员看，在一起讨论。10号，我们到实训中心604机房编制投标文件，各组的组员都在认真地填写及其讨论，当我抬头看一下时，感觉自己置身与一个企业之内，各职员都在忙碌地工作着。老师也下来指导我们，她就像一个主任来巡查工作的。早上我们都差不多填好了文件有关事项，只是投标报价还没有出来。下午，我们继续在机房里做投标文件没有的事项，大多是报价的。投标报价是一个商业机密，即使再好的朋友也不能说，为了组员的利益。预算价的范围是500万元到560万元之间。各组都在提高警惕，怕旁边有眼线，有间谍，机密外漏了，之前所做的工作就功亏一篑了。我们都在小心翼翼地填价钱。让想到了在公司里同事们为了竞争，小心行事的工作状态。这让我感觉我提前进了企业，现在我正在里面工作着，这就是以后我们的工作氛围。

我们组是先把投标书打印出来，再手写填报价的价格，小心行事，各有绝窍。晚上，王老师指导我们封标，她也没多说什么，让我们多看招标文件12~13页，是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。别的组当晚就封标了，我们组怕出差错就先研究透彻先，星期天再封标，不怕万一就怕一万。星期一虽说是假日，但我们没有完成任务就不敢懈怠自己。晚上我们在女生宿舍楼下的小卖部的复印店相互讨论，分工合作，在哪里盖正本、副本，还有封标。先前我们犯了错误，不得不弄得很晚。在11:30时，我们还没弄得，我们也再弄一点就要走了。这时别的组来拿盖章，来复印，可老板已走了。章肯定就盖不了。她要拿章回宿舍，我们就说班长刚才就先要了，他们那里有文件。那时她就生气，而且怪我，因为我和她是同一宿舍的，回宿舍冷嘲热讽的。我就解释给她听。本来做什么事就应该有一个先来后到，做事要公平。我也没跟她吵。“忍一时，风平浪静；退一步，海阔天空”。毕竟同一宿舍，抬头不见低头见。让我想到以后出社会，为了个人的利益，是不是会不顾一切。在同一个公司里，为了一己之私，勾心斗角，我想都不敢想。我们只能用坦诚的去对每一个人，所谓“精诚所至，金石为开”。

12日，是开标的时间，9点钟之前要把投标书送到。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，竟然有一组的法定代表人什么也不带，原则上是不能进场的，让我们认识到事情的严肃性。在检查投标书时，就有一组的投标书封面不合格。开始唱标了，第一组a1组就被宣布为废标，原因是商务部分与技术部分没有分册装订。这是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。但是陆陆续续地有几组的投标书都是废标，原因是和前面的一样的。最后才有4个标书为合格投标书，8个为废标，我们破了学院实训开标中废标的记录。我们废标的组的组员都很难过，毕竟认真、精心弄的标书就这样废了，心里不是滋味。我们a10组是因为标书没有技术部分。

但是是有的，我们直接把技术部分与商务部分合订，技术部分的封面我们没有，而且我们的报价有点高，是513万元。为

什么别的组报价这么低，老师不是给我们500万元到560万元的范围么？我们苦思冥想都想不通，就去问老师。原来那是预算报价，不是投标总报价，是我们理解错了。这次投标让我们懂得了细节决定成败。因为有些细节性的错误很多都犯了。“正本、副本”的章也不记得盖。各组的法定代表人都上去发表感言。我直接觉得这次投标让我懂得不少书上所没有的东西。让我体会到身临其境才会获得不少的知识，纸上谈兵，没有做过的话，印象不深，以后也会犯这种错误。这次印象深刻，我们每个同学都铭记在心里的。这次的失败是为以后的成功做铺垫。所谓“吃一垫，长一智”，我们这次失败，犯了错误，以后就不会犯了。

的陷阱，叫他们改他们不肯。我们拿招标文件、通用条款给他们看，他们才罢休。先前都是我们叫他们改，他们不改，我们组的组员七嘴八舌争辩着。发包商的组员就说“你们就让我们一点，先前我们都让你们的”。我觉得不是让不让的问题。作为企业或商人，在商言商，没什么同情心。商场如战场，我让了你，我就亏，我就无法立足商界之中。我们现在身为学生，对于利益条款的问题，我们就应穷追不放，实在不行就按通用条款公事公办。我们现在就相当学习，以后工作更有利我们对合同文件的研究及其应注意的事项。下午，我们a10组与a9组继续谈判，而a11与a12组也是一样。

只有我们两大组正在谈判了，其他组早已完成不用来了。可能别组不像我们那么斤斤计较，死心眼。但是，对于学习，我们应该就持有这种态度。这样我们就比其他组知道得更多。下午，我们对于保修金这个问题也吵得不可开交，你不让我，我不让你，最后老师解释给我们听，我们才罢休不追究。要不我们总是不往下拉，不往下看□a11与a12组，他们谈判不成。最后a11组的组长生气地走了，他们组员也不敢谈判。认为只有组长来了才能谈。现在组长不谈，怎么办。只能叫老师了。老师出面了，事情才得以解决。我们组虽也斤斤计较，但不会弄到这程度。毕竟这不是真的，只是模拟而已，不要

伤害同学之间的情谊。最后，我们终于完成谈判，谈判圆满成功。在谈判时，各自都会有点情绪，但过后就像水过鸭背，一下子忘了。

这次的实训，使我明白不少的东西与处事的原则，使我对“招标投标合同管理”这门课有了更深的认识。以前觉得书上说的我们都理解，我们都懂了。但这次实训使我懂得书上所没有的事项。就如人所说“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”让我懂得“团结就是力量”，一个人不可能做得那么多的事，“众人拾柴火焰高”。

招标投标课设心得体会篇二

带着一身稚气，带着青春的热情，我踏上了人生第一份工作的征途，迈入了一片更为广阔的舞台。

我曾经构思过实习时的悠闲与轻松。殊不知，现实给我敲响了警钟，我发现书本上所学的知识就像大海中的一滴水，很多工作上的经验都需要经历过才能获得。当初，学校领导向我们指出，在实习中可能会经历一些困难，思想上也会有一些变化，但我们大学生首先要端正实习态度，踏踏实实地做好每一天的工作。抱着这样的心态，我准时到公司报到，开始了我的实习生活。

在公司的安排下，我被分到经营部，从事招标投标工作。在学校虽然我学的是建筑工程管理专业，并且对招标投标有过一些接触，但学的只是书本上的一些理论知识，但是我特别喜欢招标投标，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。在经营部的第一个月里，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。在这第二个月的时间里，首先就是熟悉电子招投标技术规范。从今年5月1日就开始实施电子招投标办法。作为一名标书制作人员，最重要的就是熟悉规范，何况我还是实习生，刚走出校园，缺乏经验，很多都不清楚，所以我就每天坐在桌子前认真的学习。遇到不清楚的就做上标记，向办公室同事请教，或者自己上网搜索。在电子招投标规范中出现了很多新专用名词，而且有很多新操作流程，像标书的格式转换、加密等，这些都是非常重要的，是电子招投标入门必须知道的。

对电子招投标办法有了一个了解后，我就开始学习智通网络图软件。在学校画网络图都是用手算的，实训时接触过类似的网络图软件，现在需要的就只是熟悉。我就在办公室里找了一张纸质网络图做参考，慢慢回忆各个过程的早时间、迟时间参数的计算方法，试着把网络图绘制出来。在学习软件的同时，部长告诉我们，做招投标这个行业需要积累各方面的知识，从办公室给我们找来有关安全知识考核的书籍，叫我们认真阅读其中的各项条款。对于书上的内容，我还有很多都不清楚，特别是上册的内容，全部是讲各种施工机械的操作规程，很多施工机械我都没见过，所以学起来很吃力。但我还是坚持慢慢理解，实在不懂的就上网搜索或者请教办公室同事。下册的内容大多都是关于施工现场的安全管理知

识，在学校有学过，所以学习起来较上册要轻松些，也容易理解些。两本书内容很多，虽然还没看完，但我会坚持理解、领会的。在看书的期间，周部长给我们分配了任务。我负责整理公司近几年的业绩。看似简单，但其中还隐藏着非常多的技巧。比如表格的创新、格式的排版等，这些都是需注意的地方。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。在这段时间里，我体会到了以下几点：

- 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，我还体会到以下几点的变化：

- 1、个人角色的转换及整个人际关系的变化学校里的学生变成了未知领域里从头学起的实习生，而熟悉的校园也变成了陌生的`企业单位，身边接触的人同样改变了角色：老师变成了领导，同学变成了同事，相处之道完全不同。在这样的转变中，对于沟通的认知显得非常苍白。
- 2、实际工作方面的收获。特别是在实习过程中，大大的提高了我的语言运用能力和实际操作能力。
- 3、走出校门，踏进社会，不能把自己要求太高。因为期望越

大，失望可能会越大，但适当的期望与渴望是非常必要的。不能认为我在学校里读了多少本书、听了多少堂课，自己就沾沾自喜了。进入社会，我只是一个初出茅庐的新人，没有任何实践经验，比起前辈们来还差得很远。学校的生活暂告一段，社会生活刚刚起步，在步入社会后，继续学习，不断增长和扩展知识面，才能使自己在社会占有一席之地。就目前自己实习这岗位来说，工作很少轻松，工作量也不大，可能是还在实习的原因吧。我对现在实习的这个岗位工作基本已经掌握了，虽然还实际做过标书，但我对这份工作还是有信心。真希望自己拥有更多的挑战机会！让我从中能学习到更多的工作技巧。非常感谢公司能给我一个这样好的平台发展自己，让我和公司同事一起共同学习、进步。

招投标课设心得体会篇三

时间过得真快，转眼间，一个星期的实训已无声无息地接近尾声。然而实训的过程还历历在目。一个星期的实训时间，让我学到了很多的东西，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。明白了做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，所以实训之前，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。而经过这次实训，让我明白整个招投标过程中，必须由团队来分工合作。

通过实训，我对招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：

其一，团结就是力量。团结是一种重要的精神，一个人要立足于社会或成功发展，除了自身要有较高的素质外。还必须要能够与别人团结合作的精神。在整个招投标过程中，只有团结才能保证工作的顺利进行。大家才能朝着同一个目标前进努力，成功才有希望。如果有人对自己的任务不负责或闹意见不合，都会影响到投标是否成功，所以团结第一。

其二，实训是对每个人综合能力的检验。做好每一件事，细心是关键。细节决定成功在投标过程中得到了很好的体现。在开标会议上大部分小组被废标。主要是因为忽略了一些很小的细节，比如忘记装订成册、忘记填写报价、忘记盖印章、没有用标准字体填写报价等等诸如此类的小问题而导致废标。所以细心是尤其重要的。我们小组侥幸通过了初审，但在报价一块没有充分考虑，加上缺乏技巧，最终也被定为无效标。总之，在投标环节细心决定成败。

其三，我从这次招投标合同签订实训中认识到了沟通、谈判能力的重要性。在合同签订的协商过程中，做为公司代表，具有较强的谈判、沟通能力，才能坚定自己的立场，维护公司的利益。否则自身的利益就会受到损害。同时，协调、异议处理能力是不可缺少的。如果使谈判僵持不下或不能及时处理异议。都会阻碍合同的签订。所以。良好的协调能力对谈判双方是否能在互惠互利的基础上顺利协商具有很大的意义。其四，此次实训，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。

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。

这是一个短暂而又充实的实训，同时也是一个实践丰收的实训。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。

招投标课设心得体会篇四

经过近一个礼拜的招投标实训活动，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。

一个礼拜前，我们建工工管专业的两个班分好组，老师布置了实训任务。我们小组做招标文件，大家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次实训。因为我知道这次的认真对待就是为以后工作打基础，同时通过这次实训找出自身的不足之处，以吸取其经验教训。第二天，我们开始自己编制招标文件，首先是绘图方面，我们请了专业人员给我们进行指导，答疑，各组的组员都在认真地画图及其讨论，感觉自己置身与一个企业之内，各职员都在忙碌地工作着。之后的大概两天的时间，我们都在对图纸进行工程量计算，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。

计量计价清单出来之后，就是编制招标控制价了，说实话，这一项内容真的很麻烦，我们跟着教学视频，将清单导入品茗算报价软件之后，就一一对照着查找定额，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，就是标底了，老师说标底是一个商业机密，为了组员的利益，即使再好的朋友也不能说，我们的预

算标底是六万四，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，不知道和其他的组员差多少，还是挺担心出错的。

这之后就是最后的准备工作了，我们要先把招标文件内容打印出来，再仔细琢磨招标文件内容，公开招标时对各施工单位进行解说，招标文件上面有我们封标时要注意的事项、细节。小组里相互讨论，分工合作，在哪里盖正本、副本，还有封标。

20xx年1月5日8:00，是公开招标的时间，八点之前我们各部门人员都要到场。我们这次模拟了招标的程序。招标开始了，我们首先介绍了我们的公司的情况，然后介绍了招标工程的概况，对一些详细内容告知给投标单位们，让他们编制投标文件时能注意仔细。之后的两天便是投标方开始编制投标文件，然后就是1月9日的开标评标环节，根据评标小组的开标评标程序，对各单位投标文件及报价的审核，最终我们确定了明朗建设公司与我们签订中标合同。

实训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。

一个礼拜的实训下来，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。这次实训就是最好的证明，我们组分工明确，各自都有各自的任务，共同努力完成着招标文件的编制。虽然在实训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。

这次实训涉及了许多专业知识，我们通过这些专业知识的综合运用，从而编制招标文件。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。

招投标模拟实训，让我对招投标有了更进一步的了解。在编制的过程，由于刚开始对项目了解不充分，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。

这次的实训使我受益匪浅，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。

招投标课设心得体会篇五

经三个星期的工程招投标，这次的实训让我感受最深的是做事情要有始有终，有条不紊，遇事不惊慌。在整个实训过程遇到困难也不会有想放弃的想法，因此事情就会迎刃而解的。本次实训也是为我们以后工作打下良好的基础。实训的前两三次，老师就我们介绍这次实训的任务。这次是对福州市温泉小学教学楼装修改造工程招标。全班分成九到十个投标小组。每组都发了一份招标文件，对于这份招标文件很陌生，也不知从何下手。我们小组拿到招标文件后，小组成员认真

的研究文件的内容，我们都慎重的对待这份招标文件。因为我们知道这次的认真、慎重对待就是为以后的工作打基础，同时通过这次的小组合作可以找出自身的不足之处，以吸取教训。

老师讲完后，剩下的时间就让我们各自熟悉招标文件的内容。我们小组认真的阅读、研究招标文件的内容。虽然一开始没有任何头绪，但我们并没有就此放弃。遇到不明白的问题就一起研究，最后我们还是解决了问题。后来老师抽检了投标文件的样板材料。在老师的指导下，我们对照招标文件填写投标文件。填写投标文件一定要细心认真，不然很容易出错的。投标文件的内容我们还是第一次接触，虽然繁琐，但我们分工合理，所以很快就完成了。到了最后封标了，封标也是很关键的。如果封得不合格就可能成为废标。我们都小心翼翼的将投标文件进行密封。

通过本次的实训，让我学到了很多的东西，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。这次的实训让我明白了整个招投标文件过程中，必须有团队合作完成。通过实训，我对招投标文件的编制有了更进一步的了解和认识。

这次实训感受最深的，还有以下几点：

第一，团结就是力量。一个人要立足于社会或者成功，除了自身要有较高的素质外，还必须要有能够与别人团结合作的精神。在整个招投标过程中，只有团结合作才能保证这次实训的顺利进行。大家才能朝同一目标前进、努力，这样成功才有希望。

第二，实训是对每个人综合能力的检验。做好每件事，细心是关键。如果忽略了一些很小的细节，比如忘记分订成册、填写报价、没有用标准字体填写报价等诸如此类的小问题而导致成废标。所以细心是尤其重要的。

第三，此次实训，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。

这是一个短暂而又充实的实训，同时也是一个实践丰收的实训。从中学到很多东西，这些对将来的工作会有很大的帮助。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。