# 园林绿化公司总结

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-01-09

*园林绿化公司总结5篇总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，让我们抽出时间写写总结吧。但是总结有什么要求呢?以下是小编精心整理的园林绿化公司总结，希...*

园林绿化公司总结5篇

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，让我们抽出时间写写总结吧。但是总结有什么要求呢?以下是小编精心整理的园林绿化公司总结，希望大家喜欢。

**园林绿化公司总结1**

年公司在县委县府及县建设局的关心支持和领导下，经过公司领导及全体员工的共同努力做了大量的工作，在生产经营和安全管理等方面取得了一定的成效，特总结如下：

一、生产经营取得了预期目标

1、今年以来公司上下紧密围绕年的目标任务主动出击，较好地完成了dd小区、dd花园、国税局、dd广场等小区的庭院管网、户室安装工程、全年共安装600户，已开通使用510户

2、完成了配气站到dd新区约2.5公里的主管dn159、pedn160管线安装工作，dd小区已对760余户进行了户室管网的部分安装工作。

3、完成了配气站至坝尾槽dn159主管，dd施工区外围管线的安装工程1公里及前期准备工作，即购回主管dn159无缝钢管约10千米，辅助材料20余万。并完成了坝尾槽新区庭院主管网约3公里的安装工作。截止10月份完成在建工程投资170万元。

4、完成电信住宅楼、粮食局住宅楼，农资公司住宅楼、食品公司住宅楼等部分改造(室内表改为户外表)工作，完成户内表改造80余户。

二、经营状况步入良性循环，并取得了一定的成效

1、实现销售税利，截止10月底累计实现经营销售收入673.5万元，主营业务税金及附加、增值税共计上交22.2万元。

2、新增固定资产155.5万元。

3、民用天然气费用回笼周期逐步缩短，欠费率由原来的40%—50%，下降到25%—30%。

三、抓重点强化内部管理、引入竞争激励机制

1、今年公司的重点放在已建成的盐丰小区、滨江花园、国税局高楼、财富广场的庭院的户室安装工作;对高滩、坝尾槽新区的主管及庭院管作为特事特办、按照县政府的工作部署和要求，抢时、抢进度与相应的基础设施同步进行，做到了按时、按量完成相应工作任务，为高滩、坝尾槽的基础设施的落实创造了条件。

2、凡对重点工程，公司都坚持“安全第一”的原则，认真做好工程安全工作，由负责安全的主管领导亲自抓、做到安全工作层层落实，具体到点、到人。从不放过任何安全隐患。对检查出隐患及时组织整改，做到有措施、有落实，把隐患消灭在萌芽状态中。特别是加强节假的安全巡查工作，确保安全平稳供气。对赵云管线落实专人负责巡查，今年发现两处因本体锈蚀天然气泄漏，公司立即组织人员连夜抢修及时整改。对城区管网进行分片区专人负责每月一次安全大检查，同时配合冬季安全大检查，公司特购进并安装加臭装置一套，在9月、10月进行了两次加臭查漏大检查，为了广大用户配合公司特在县新闻电视节目上连续两次一周时间进行宣传，从而增强了广大用户对安全使用天然气查漏、防漏的意识。

3、引入竞争激励机制，对所属辖区的安全责任人实行考核奖励，反之出现安全隐患未发现者则给予考核扣发。安全与工资奖金效益挂钩，极大地调动了全体员工的积极性和主动性。今年对城区检查出的几起人为事故即，盐丰小区两次因修房和修电力沟对天然气管造成损坏，田坝新街、育才路等因其他施工造成天然气管损坏，至使天然气泄漏，一经发现及时组织人员抢修，快速恢复供气。年公司未发生任何安全责任事故，做到了安全生产。

4、完善各项规章制度，公开天然气安装费、气费价格标准设立公示牌，同时还设立了抢修、投诉和查询电话，增设了公司干部职工形象栏，实行首问制、承诺制和服务公约，建立用户电话报修登记，落实24小时内回复落实制。及时解决用户提出的问题。

四、存在的困难和问题

公司走过了十个春秋，经历了一个曲折发展的艰难历程，面对新的发展形势，将遇到新的困难和新的挑战。

1、按县委县府总体规划和部署，要建设高滩、坝尾槽新区，天然气管网和场站及cng加气站，公司将面临巨额投资压力，新建项目总投资至少在5000万元以上。

2、坝尾槽新区建设主管网将穿越城区主街道和向家坝电站施工区，施工难度大，必须征得三峡总公司的同意，因此，还必须求得县政府及相关部门的鼎力相助和大力支持，否则工作无法推进。

3、高滩新区和坝尾槽新区的天然气管网建设，给公司管理增大了管理难度，分别与城区形成三角地带的用户供气区域，对管理和维护提出了更高的要求。尤其是建坝尾槽主管线必须在较短时间内完成施工任务，一旦向家坝电站大坝截流，不允许在施工区内作业，将会对坝尾槽新区的天然气用气推延更长时间，难以满足新区移民群众迫切希望尽快用上天然气的愿望，因此，施工任务重，时间紧，给公司带来了前所未有的压力和困难。

4、老城区管网经过十年的运行，将面临大面积的维护改造，由于老城区房屋建设不成整体规模，参差不齐，维护改造难度相当大。尤其是部分用户又不能正确理解，不予以配合，给维护改造造成了较大的阻力，此项工作是一项持久而艰巨的任务，需要政府及相关部门给予大力支持和宣传引导。

五、工作计划和目标任务。

1、年公司将工作的重点放在高滩、坝尾槽新区的天然气安装和高滩cng高压加气站的建设上，实现两个新区新增天然气安装1500户左右。商业用气30户。

2、加大新区庭院管网及cng高压加气站投资力度，加快施工进度，力争完成cng加气站主体场站、基础房建、设施及配套工作，完成主体设备的选型定点采购任务;完成高滩和坝尾槽配气站的基础、房建工作。

3、对老城区具备改造条件的部分庭院管网及户内表改造100户。更换天然气庭院部分表箱和庭院管。

4、抓好各项工程的安全工作，始终坚持“安全第一”、“安全重于泰山”的理念，认真抓好安全工作的责任和措施的落实，对造成安全责任事故和责任人绝不放过，在安全这个问题上公司绝不手软。做到一手抓生产，一手抓安全。在抓好安全生产的同时，还要加强和注重职工队伍建设，使之成为一支能应对任何突发事件，作风过硬，技术过硬能打胜仗的队伍。

总之，年公司将随着向家坝电站的建设和在滇东北地理区位优势及经济发展的大好形势，借经济发展的大好机遇，克服一切困难，为尽快解决城区居民都能用上用好天然气，为共创一个和谐美好的社会，为县的经济发展建设贡献我们的一份力量。

>园林绿化公司总结2

20年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的最后一个季度的工作做的更好。下面我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在市场上，虽然网络公司众多，但思科一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

第四季度工作计划

在第四季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)建立约访专员。(建议试行)

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步: 招聘员工

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

第三步：发挥员工的个人优点

1、找出每个员工身上的闪光点 ( 每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

2、让销售人员发展更多新客户，一个月内保证每个销售人员完成与20个未曾有过业务来往的新客户联系，至少有2至4个客户和我们合作，达成双赢的局面

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步 目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大(目标:让思科网络做到苏北互联网的老大)

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l。

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助

>园林绿化公司总结3

本人是市绿景园林工程有限公司的一名绿化工，今年以来，在市委、市政府的正确领导下，我公司本着“科学发展、和谐生态”的原则，在本年度的绿化养护管理工作中，不断加大管理力度，大力提高工程建设和养护管理水平，绿化工程的景观效果进一步得到提高。绿化工作看似简单，实则不易，一年四季，种花栽树、剪枝除草、浇水施肥等工作都比较繁琐，而且时间性很强，需脚踏实地，锐意进取，才能使各项工作均取得进步。

一、挖掘内部潜力，发挥专业优势，提高管理水平：

近几年来，我单位陆续投标建设了大大小小数个工程，其中X绿化工程由我担任项目经理，在绿化工程的管理工作中，在严格按照政策法规、行业规范以及所属工程绿化合同办事的同时，我注重积累超多第一手资料，准确发现存在问题并能够在第一时间妥善解决。全方位为所属绿化工程带给直观依据，力争为我市园林绿化养护水平，及本单位的绿化工程管理工作上全新台阶做好技术保障。在安全生产方面，我把职责落实到每一个具体从业者手中，针对绿化养护、园林机具、农药的使用管理等方面分别制定了操作规程，并召开安全生产会议，最大限度地消除安全隐患，确保职工及财产安全。

二、立足本职工作，不断发挥园林专业优势：

近几年来，我充分发挥自身专业优势，踏踏实实地抓好相关绿化工程建设项目，用心参与我市的各项园林技术规范的编制工作及园林活动。提高工程质量，在工程建设中依据具体状况具体分析，因地制宜的原则，并结合自身多年的工作经验，努力提高公共绿地的景观质量，不为了只完成任务而建设，为市民带给良好休息空间。

三、保证绿化成果，大力做好绿化维护管理工作

绿化的养护管理是工程建设之后对园林植物进行的长期抚育管理工作，养护管理工作的监管应把握所养护对象自身的特点，寻找最有效地途径，方法和结果不能只取其一，应加以侧重，以结果为主，建立动态健康良好的监控体系。并逐步合理编制专项资金计划，使投入与产出构成良性循环。

在养护工作中还需要区分建设与管理的区别。绿化工程建设通常具有以下特点：

1、单次性。如种植一株树从挖坑、回土、扶正到上保护架等工序只进行一次后，即只完成单株树木的栽植，不再需要重复多次进行。

2、工序固定性。就是在绿化工程进行过程中，各道工序开展的先后次序基

本是固定的，无特殊状况没有很大的变化。

3、时限性。即工程建设一般需要在必须的时限内完成，具有必须的紧迫性。而绿化养护管理工作不同于绿化工程建设，相应具有以下特点：

(1)重复性、持续性。如在一个生长季内，树木的修剪要根据植物生长状况，在合理的时间内进行数次修剪;喷洒药物要根据病虫害的发生状况和规律进行随时防治，因此，多项工作往往在具体的绿化工程养护中是经常重复进行的。

(2)工序不固定性。绿化工程管理工作的开展通常容易受很多因素的影响，如温度、雨水、灾害性天气等。雨水充沛，很可能两个月不用浇水，但植物生长量加大，又会增加修剪的工作量。因此，每一天需要开展哪一项工作需要根据实际状况随时调节，才能合理安排人力、物力，适应植物生长的需要，相对的机动性就很大，

(3)季节性。养护管理工作主要随着季节不同而有所变化。通常以一年为周期，如乔木修剪在冬季进行整形修剪;在生长季节发生枯死枝、折损枝则要及时进行清洁修剪;发生萌蘖，要进行摘除萌蘖的营养修剪。时限要求不十分严格，只要贴合其生长规律，能够促进植物健康生长即可。

因此对养护管理工作的监管应与建设工程的监管区别对待，把握其自身的特点，寻找有效的控制点，发现最适合的工作途径，以使监控过程有序、合理、可操作性强，促进行业发展。结合在我单位的具体运作和工程养护工作，我发现去冬今春，气候偏暖，具我多年经验，如不做好病虫防范工作，病虫害将可能于初夏大面积爆发。我组织单位内相关人员，对病虫害进行了全面普遍的防治工作。同时对绿化苗木进行了全面的修剪与整枝。并且清除绿地内杂草最大限度的阻断害虫越冬途径。对草坪、乔灌木进行了全面的施肥，确保其能安全越冬，并对承建项目进行全面补缺。

在实际养护工作中，我在“早、全、细、新”上下大功夫，在确保成活率的同时，尽可能的在最短的时间内到达理想的景观质量，提高绿化环境质量和工程景观效果。由于绿化管理措施及时，有力地保证了绿化工程的质量取得了可喜成果。

四、抢抓机遇，努力实现园林事业新突破

近年来打造和谐，建立全国卫生城市的步伐将进一步加快，构建园林城市工作也在紧锣密鼓的进行中。在绿化工作中我们更就应振奋精神，抢抓机遇，努力创造条件解决问题，谋求发展，根据具体要求，用心分解制定切合实际的二级目标，扎扎实实地抓好各方面工作，加大建立、养护工作力度。建立更加正常、良性的园林绿化监管秩序，完善工作程序，做到管理秩序化、办事公开化、

处理人性化，同时结合有关地市行政规范典型拟出适合我单位自己的管理办法。加强对各类人员的培训，提高工作人员的业务素质，加强业务学习，完善知识结构。用心参加市园林协会和市市政园林管理局举行的园林行业的培训活动，以提高自身的综合素质和业务水平，从而从根本上提高管养水平，降低管养成本。

在将来的工作中，我就应在现有专业技术水平上努力开拓创新，发挥自身优势的同时吸收先进经验，为园林绿化事业的发展，发挥自己的光和热。

>园林绿化公司总结4

在做好本专业工作的同时，一年来为了做好工作，我还主动与其他工程师沟通协调，解决现场遇到的工程问题，努力推动景观工程工作开展。与其它部门配合方面，积极配合项目成本中心完成项目结算工作;积极配合技术部，将现场遇到的问题技术反馈给景观设计师和设计单位，加快现场景观问题的解决。

四、公司和项目活动参与方面

在本年工程管理过程中，我还积极的参与公司和项目组织的各项活动和培训课程，让个人融入到集体这个大家庭中，并努力提高各方面的素质能力。

第二章 20\_\_年度工作不足与价值贡献点 我个人在一年的工程管理工程中还是发现自己的一些不足，与其他优秀的员工存在一定的差距，因此在明年的工作中准备从以下几方面加强：

1、今后加强学习，认真提高业务、工作水平，着重加强施工管理和工程质量等方面的培训，提升自己景观方面的鉴赏能力，同时要拓宽知识面，在工作中多留心相关专业知识的汲取，争取做到一专多能，全面发展。

2、学习身边其它同志的那种不记个人得失、吃苦耐劳的精神，积极完成各项工作任务，与同事间积极沟通，鼎力协作，凡事以公司利益为主，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

3、积极主动的参与公司的各项活动。

第三章20\_\_年工作目标及行动计划 20\_\_年是公司的标准年，在新的一年中，我将努力提高自己的工作标准和行为规范，起到一个老员工应有的带头作用，服从公司安排，加快适应新的项目岗位工作。

>园林绿化公司总结5

3.1成本核算原则。项目经理部应根据财务制度和会计制度的有关规定，在公司职能部门指导下，建立项目成本核算制度，明确项目成本核算的原则、范围、程序、方法、内容、责任及要求，并设置核算台帐，记录原始数据。

3.2核算周期。项目成本核算按一个月核算一次，在每个月末进行。

3.3核算方法和对象。核算对象应是施工形象进度、施工工程量统计、实际成本归集。在施工工程量及实际成本的归集，宜按照以下方法进行：

(1)应按照统计人员提供的当月完成工程量可计量价值作为当期工程结算收入，为便于统计，统计人员在工程的初期必须按照工程单位、分部、分项工程划分标准对本项目的工程进行统一划分，统计出每一分项工程的合同价值。

(2)由项目经理部直接发放的各劳务队伍的人工费应按施工范围计入项目部的账务中。

(3)材料费应根据当月项目材料消耗和实际价格，计算当期消耗，计入项目部的工程成本中;公司设备使用费按设备年折旧费计算，计入工程成本;周转性材料应实行内部调配，按照调配使用情况分摊费用，计入工程成本。

(4)机械使用费按照当月使用台班和单价计入相应的成本中。

(5)其他直接费应根据有关核算资料计入相关成本中。

(6)劳务队伍的结算费用在发放了劳务工资后，作为直接费用计入成本中。

3.4项目成本核算应坚持会计核算、统计核算、业务核算相结合的方法，跟踪核算，动态分析，出月度成本分析报告，并据此制定改善成本控制措施，控制下月的施工任务的成本。

4成本分析与考核

4.1审算部进行成本分析可采用下列方法：

(1)按照量价分离原则，用对比法分析影响成本节、超的主要因素，包括：实际工程量与预算工程量的对比分析，实际消耗量与计划消耗量的对比分析，实际采用价格与计划价格的对比分析，各种费用实际发生与计划的对比分析。

(2)在确定成本各因素对计划成本影响的程度时，可采用差额计算法进行成本分析。

4.2审算部应将成本分析的结果形成文件，为成本偏差的纠正与预防、成本控制方法的改进、制定降低成本措施、改进成本控制体系等提供依据。

4.3项目成本考核应分层进行：公司对项目经理部进行成本管理考核;项目经理部对项目内部各岗位及片区进行成本管理考核。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！