

园林销售工作总结(通用10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

园林销售工作总结篇一

在这金秋送爽的美好季节，我们非常荣幸地迎来了省创建园林县城验收组的各位领导和专家对我县创建省级园林县城工作进行检查、指导。首先，我代表中国共产党县委、县人大、县政府、县政协对各位领导、专家的到来表示热烈的欢迎！对各位领导、各位专家对我县城市建设和管理工作的关心和支持表示衷心的感谢！下面，我简要汇报一下我县的有关工作情况，不当之处，敬请指正。

县位于河北省东南部，地处冀鲁豫接壤区，依傍蜿蜒流淌的卫运河，与山东省冠县、临清市隔河相望。全县辖4镇4乡277个行政村，总人口33万；南北长40公里，东西宽13公里。总面积456.3平方公里。城区面积12.6平方公里，城区人口8.5万人。县始建于西汉初年，已有2200多年的历史。因其城西北七里有陶丘，赵置驿馆于其侧，先后有四个帝王的女儿被封为“公主”，三个帝王的儿子被封为“王”。人杰地灵，造就了盛唐名相魏徵、抗日民族英雄范筑先等一代又一代贤士哲人。

近年来，县坚持“规划引领、全民参与、水绿辉映、突出本地特色、实现态宜居”的节约型创建思路，努力打造蓝天碧水、街绿城美的生态宜居城市。目前，建城区面积12.6平方公里，城区人口8.5万人，人均公园绿地面积8.6平方米，建成区绿地率和绿化覆盖率分别为32%、37%，初步形成了绿地

布局合理、功能设施齐全、风格特色鲜明的城市园林景观。

一、突出“四项重点”，达到“四个提升”。

（一）突出园林绿化，提升城市综合品位。一是街道绿化。按照“一街一景”、“一路一品”原则，以白腊、法桐、垂柳等乔木为主，以灌木、草花为辅，实施高标准街道绿化，做到非硬即绿，增加城市绿量。城市道路35.1公里，总面积139万平方米，干道绿化36.67万平方米，占道路总面积的26.38%。二是小区绿化。严把审批关和验收关，与小区同步设计、同步审批，同步施工、同步验收。实行“包栽、包管、包活”责任制，对社区空地见缝插针栽植了灌木球等植物。部分社区栽植盆花盆景，墙面立体栽植攀缘植物。先后建成省级园林式单位、社区11个，市级园林式单位、社区35个。三是广场公园绿化。对街道两侧未建设用地、城中村拆迁后临路土地、企业预留地，采取“租地留绿、租地建绿”的办法全部进行绿化，累计建设了沁园、馨园等54处广场、公园、游园绿地，城区居民300米能见绿、500米能见园。四是大力实施环县城、环县域、环化工园区三大防护林带建设工程。防护林带总长度达到91公里，着力加快造林绿化步伐，努力构建生态防护林带。五是苗圃建设。采取积极引导政策，支持集体和个人苗圃建设，建成车疃村、大刘庄、法寺三大苗圃用地，总面积40余公顷，占建成区总面积的3.2%，为城市建设提供了丰富、足量的绿化苗木。

（二）突出基础设施建设，提升城市承载能力。一是两场建设。永清污水处理厂：总投资5379万元，日处理3万吨，于9月建成投运；污水处理率达100%，污水处理费收缴率达100%。为服务邯郸市新型化工园区，谋划实施了总投资8748万元的第二污水处理厂项目，正在进行土建施工。垃圾填埋场：总投资3175.95万元、日处理垃圾150吨，9月竣工投用，生活垃圾无害化处理率达100%，垃圾处理费收缴率100%。二是路网建设。加大道路建设力度，以来累计投资1.78亿元实施了总长度50公里的22条路网改造工程，形成了“十纵六横”的城

区路网体系，亮灯率达99%。同时加大市政设施管护与维修，确保市政设施高标准的完好率。三是集中供热、供气。集中供热、集中供气覆盖率分别达到96.5%、99.71%。供水设施完善，普及率100%。排水系统健全，污水收集率达90%。四是保障房建设。投资2200万元建成25000平方米的廉租房528套。目前，288套达到入住条件，240套完成主体工程，年底竣工投用。开工建设廉租房85套、限价房265套，目前，五层主体已封顶。

（三）突出景观建设，提升整体形象。一是对道路两侧绿化带补植开花小乔木，对道路节点添植了景观树，配置了上百件文化雕塑和景观石；二是在滨河公园布置了成语典故苑、魏征廉政文化苑、名人苑，形成了园中有苑、一步一景、引人入胜的景观欣赏效应。在滨河公园、公主湖文化景区、106景观带等重点区域和城区广场、绿地、游园等重要节点处，围绕大树搞设计，栽植了大规格的国槐、法桐、椿树、柳树等乡土树种，强化了城市绿化景观效果。三是城市美容工程。聘请专业设计公司编制了包装改造方案，完成了新华路、筑先路、政府街、文卫街西段、陶山街西段的景观综合整治和沿街建筑包装改造，屋顶起脊覆瓦、飞檐斗角设计，外墙立面统一色调粉刷，装饰黑色大理石台阶，全落地玻璃门窗，规范牌匾设置，实施了弱电入地工程；主干道两侧实体围墙全部拆除到位，建成透视栏杆；共完成既有建筑包装408栋，占市下达任务的1855%。四是夜景亮化工程。完成了城标、地税局大楼、广播电视塔、金凤市场等共104栋大型公建、高层建筑、标志性建筑的亮化，占市下达任务的1733%；城市主干道和小街小巷亮灯率达到100%。

（四）突出节约型建设，提升现代魅力。一是提倡鼓励种植法桐、柳树、杨树等乡土树种，提高成活率降低了种植成本和后期管理养护成本。二是利用建成区内的林地建设城市森林公园，建成片林公园12处，既节约了绿化用地又发挥了原有林地的生态效果。三是坚持建设留绿。在征地、拆迁、建设过程中，突出抓好原有树木的保护，坚持拆迁不刨树，建

设不伐绿，特别是在滨河公园等园林建设过程中，原有的杨树、柳树、榆树等大型树木绝大部分保留。

二、打造“四大精品”，提升城市整体形象。

（一）公主湖文化景区。总投资3.6亿元，占地800亩，设计建设“两场、三馆、两中心、两岛、十四桥”，水面面积350余亩，建有附马古渡、黄花故台等园林小品15处。目前，三馆两场均已竣工，湖区正在蓄水，水面达到350余亩，填补了县生态文化设施项目和城市旅游项目的空白。

（二）滨河公园风景区。总投资1.07亿元，围绕“文、水、绿”做文章，对全长米的卫西干渠城区段实施复堤、边坡整修、河渠治理，在水系东岸打造了150米宽的生态绿地系统，形成面积达600余亩、清波荡漾、林荫可憩、有特色文化可品、有风情景观可赏的滨河园林风景区。

（三）四大景观带。一是106国道景观带。先后投资1800万元，突出“文化+绿化”景观特色，重点建设了高速出口等四个节点小品；垂柳以内突出富有动感的坡地造型，间以低株的花灌丛和植被图案，体现田园风光，嵌入式展示国家级荣誉称号及古今名人、历史典故等地方文化名片。投资1287万元建设了县标环岛，总高45.6米，冠名“陶山凌云”，象征456平方公里土地上的人民拼搏进取、奋发向上、共创美好未来的精神追求和价值内涵。投资2.5亿元建设了陶山中学，占地485亩，建筑面积9.6万平方米，8月底建成投用，达到60轨、180个教学班、在校生9000人的办学规模，成为邯郸市规模最大、设施最完善的标准化寄宿制完全中学。投资2200万元建设了县体育场、体育馆，建成新型塑胶跑道、标准足球场和多功能看台，是邯郸东部标准最高、规模最大、运动设施最完备的高水准运动场地。二是卫西干渠景观带。借势全市东部生态水网建设，投资1.1亿元，实施了“引黄入邯、引卫入馆”工程，完成了卫西干渠、沙东干渠治理，对卫西干渠城区段进行了衬砌，形成水面宽36米、水深5米、总长10公里的

河岸景观，展现滨河风貌，营造秀美水景，昔日的“脏水河”变成了“城在水中、水在绿中、人在园中”的秀美水景。三是金凤大道景观带。全长4800米，总投资3.3亿元，突出“高楼+绿化”的景观特色，打造高楼林立、绿地环抱、生态优美，集行政办公、商务休闲为一体的现代化迎宾大道。其中长4800米的道路两侧各10米宽的绿化带建设于5月建成；交通服务中心、农业综合服务中心等6个高层办公楼近期搬迁使用。投资3255万元的金凤大道附道、便道、排水工程于11月竣工。四是卫运河景观带。全长2800米，对卫运河进行综合整治，实施绿化上档升级工程，沿运河两岸各开辟150米-200米绿化带，建设集民俗、旅游、娱乐、休闲、健身于一体的综合性带状休闲场所，广场内冬有青、春有花、夏有荫、秋有果。

（四）城市森林公园。以来，我县每年开展“全民义务植树”活动，坚持在县城周边建设大型风景林，经过十余年的不懈努力，在县城的四周形成了五千余亩的生态公益林，放眼望去，一片郁郁葱葱的森林，如同一道绿色的屏障，守护着这个日新月异的县城。在园林县城创建中，组织有关部门清理林下环境，铺设园路，搞好护坡，适当硬化并设置木椅、秋千、吊床、健身设施等，共建成12个成规模的片林公园，成为广大市民休闲娱乐的好去处，看风景，听鸟鸣，呼吸一下绿色世界中的清新空气。

三、坚持“四个到位”，强力推进创建工作。

（一）组织领导到位，凝聚创建合力。成立了县委书记为政委，县长为指挥长，四套班子领导任副指挥长，相关部门一把手为成员的领导小组，设置了县园林局，出台了《县城镇绿化管理实施办法》，有力促进了城市绿化管理工作。制定了《县创建园林城市实施方案》，将18项指标分解落实到相关部门单位。将创建工作纳入重要议事日程，先后召开县四套班子领导、县直部门、各乡镇、城中村、社区、开发商参加的动员大会、誓师大会、攻坚再动员等专题会议，运用电视、

广播、报刊等形式，广泛宣传，在县电视台开辟专栏，单位一把手在电视台公开承诺，并严格实行“一天一督导、三天一观摩、一周一调度”机制，有力推动了活动的扎实开展。

（二）规划引领到位，明确创建目标。一是搞好园林绿化规划。《城区绿地系统规划》6月份通过专家评审，7月份市建设局批复。绿地系统总构架为：“一带二核”“三轴八园”“五场十景”，搭建“城水相依，水绿相映”的现代化园林城市。二是实施“请进来，走出去”战略，开阔创建思路。邀请省住建厅、省风景园林学会和市园林绿化专家4次指导工作，解疑释惑，大大提升了我县创建水平和品位；同时，县领导带队多次组织相关部门到迁安、山东青州、临朐等地考察，吸纳先进理念、学习科学方法。三是高水平搞好规划设计。重点工程均聘请北京或石家庄高资质设计院进行规划设计，其中，公主湖文化景区耗资460余万元，由北方规划设计院负责规划设计，十易其稿。其它街头绿地游园也都由承办单位聘请专业设计部门进行设计，做到植物配置科学合理，层次分明，功能齐全，乔、灌、花、草有机配置，有较高的艺术性。

（三）资金保障到位，推动活动开展。一是财政引导。三年来累计投入财政性资金3.8亿多元，超过建国以来财政性资金投入园林绿化建设的总和。二是市场运作。先后对13处闲置资产进行市场运作，筹措资金8000万元；采取bt[bot]模式进行融资，推进园林绿化建设，特别是公主湖文化景区项目，实行以地换湖，财政只用460万元规划资金就撬动了3.6亿元的大投资。三是适度举债。以来，省市金融部门共为我县基础设施建设支持贷款4.2亿元。四是争跑项目。对市政设施，如卫西干渠景观带、两厂建设、路网工程等积极争取上级资金支持。近年来，共争取用于城市建设的上级各类资金达到3.2亿元。五是部门承建。街头绿地、游园和广场建设等任务，根据县直单位实力合理分担，县财政通过以奖代补方式，调动承建单位积极进行自身挖潜和引进外来资金，到目前55个部门共分担资金1850万元。六是社会参与。采取“规划部

门统一制定标准，政府以奖代补，商户承办”的方式，共发动2300多家商户，投入资金1400余万元，完成了政府街、新华路等5条精品街的包装改造。

（四）依法监管到位，提升管护水平。坚持一手抓建设，一手抓管护，不断巩固提高绿化成果。一是完善制度建设。先后出台了《绿化管理实施细则》、《市容环境卫生管理实施办法》等管理规定，在城区推行“三包责任制、认建认养制”，将绿化苗木管养责任明确到单位、个体，绿化管护机制不断完善。二是创新管护机制。将县城园林绿化管护权承包给建设部门和绿化公司管养。绿化公司自筹资金购置设施设备，组建管理队伍，专业管理绿化苗木；建设部门和园林部门加强日常的监督检查，督促管理合同的履行，使绿化管护步入科学化、制度化、规范化轨道。三是强化执法管理。组建了综合执法队，对侵绿、毁绿行为，严格按照《城市绿化条例》等法规，从严查处。四是注重日常保护。使绿化管护步入科学化、制度化、规范化轨道。

各位领导、各位专家，我县创建省级园林县城工作在你们的悉心关怀和指导下取得了明显成效，我们期盼能得到你们的肯定。但是我们也深知我们的许多基础设施指标离创建园林县城还有一定的差距。这次检查指导，为我们提供了一次极好的发现问题、排找差距的学习机会。我们一定按照各位领导、各位专家的要求，逐条整改，逐一落实，进一步加大创建工作力度，致力于打造人与自然和谐共生的人居环境。

园林销售工作总结篇二

今年，我局重新梳理优化了市域绿地系统结构，完成了我市绿地系统规划正式成果稿，并在此基础上继续推进绿线划定及专项规划与导则的编制工作。

（一）组织实施第二批城市绿线划定工作。根据我市控制性详规的调整，完成了第一批绿线的复查调整工作，并在此基础

上，组织实施江南六区剩余绿线的划定。目前已完成了玄武区、秦淮区、原下关区所有绿线和栖霞区的现状绿线划定。

(二)继续开展行道树树种规划编制工作。今年我局与南京林业大学编制完成了《南京市行道树树种规划(报批稿)》，规划确定了行道树骨干树种24种、一般树种49种和试用树种30种，并推荐了不同断面形式的道路绿化植物配置模式，完成了专家评审、社会公示及修改完善等程序，已上报市政府，待批准后公布。

(三)制定出台《南京明城墙风光带植物应用导则》。为做好明城墙风光带环境综合整治工作，综合城墙保护、文化彰显、景观营造和生物特性等因素，我局制定并颁布了《南京明城墙风光带植物应用导则》，规范了明城墙风光带沿线植物配置要求。

(四)编制完成《南京市城市道路绿化设计导则》。为更好地规范城市道路绿化设计和行道树栽植，彰显我市道路绿化特色，我局组织编制了《南京市城市道路绿化设计导则》，拟定了《南京市城市道路行道树栽植导则》，为提升道路绿化规划建设管理水平创造条件。

(五)研究制定《南京市居住区附属绿地设计规范》。为满足“绿色图章”管理制度要求，填补我市专业规范性文件的空白，我局组织对居住区附属绿地面积计算方法、设计要求等进行研究，计划年底前完成《南京市居住区附属绿地设计规范》和《南京市建设工程绿地面积计算规定》的初稿，将按程序进行论证后报批。

我局紧扣青奥盛会举办等时间节点，把园林绿化重点工程建设与解决民生需求相结合，实施“挂图作战”，精心组织实施了以下重点工程。

(一)玄武湖东岸环境综合整治工程。今年继续高标准高质量

地推进工程建设，着力打造“一脉两廊三园”，完成花卉大道改造，新建风尚大道、菡居杉影、水岸听风等园内道路、游船码头和旅游配套服务设施，实施绿化调整和植物栽植等环境景观改造，7月底完成交工验收，8月6日青奥前对社会正式开放。

(二)明城墙周边园林景观提升工程。精心编制完成明城墙沿线周边景观提升设计方案，以台城至太平门实验段景观整治为基础，全线展开景观提升工程，青奥前，明城墙周边园林景观提升工程全部完成，共计砍伐危害城墙本体的杂树871株，移植树木360株，疏剪树木774株，清理散生竹及杂木约39975平方米，恢复地被约15630平方米，新建景观3200平方米，取得了良好的整治效果。

(三)太平北路道路园林景观恢复工程。从今年3月初起，我局抓住冬春有利季节，完成了太平北路159株水杉和法桐行道树栽植，同时克服地铁场地交付迟，市政管线施工交叉干扰多等不利因素，青奥前完成全线3000余平方米绿岛景观恢复和喷灌设施埋设和四牌楼附近1500平方米滨河游园建设，青奥后继续开展游园景观建设，预计年底前全部完成。

(四)城市主要干线园林景观提升工程。为迎接青奥盛会，提升城市道路景观水平，青奥前我局在龙蟠路、玄武大道等7条城市主要干线完成节点组合花境约6700平方米，籽播时令花卉约14000平方米，在鼓楼广场、盐仓桥广场等城市窗口地段设置完成了13组绿雕景观(全市共建设完成25组)，实现了城市主要道路及重要节点景观的提升，获得了社会各界的一致好评。

(五)100公里绿道和20个小游园建设。截止10月底，全市已完成97.2公里绿道和18个小游园建设任务。其中秦淮河(定淮门至三汊河段)3.6公里绿道由我局直接组织实施，已于5月底顺利完成建设任务。南湖公园环湖绿道、黄龙岷生态绿道、方山环山绿道、竹山环山绿道、汤山地质公园绿道及外港河绿

道等也已在我局督促协调下顺利完成。

20xx年是我局确定的“养护品质提升年”，我们强化了园林养护检查考核，重点抓提档升级和整改落实，园林养护管理水平明显提升。

(一)以环境综合整治为契机，努力消除养管死角。从4月初开始，我局即制定了“大干一百天、环境大扫除”工作方案并认真组织落实。全市共补植花灌木100多万株，修剪花灌木184万平方米，清除行道树钉挂、缠绕物3000多处；完成了3个广场和6个游园的整治出新；对全市45家公园景区内的违建、卫生死角及经营情况进行调查清理，对8家高档餐馆提出业态调整意见。青奥后，又积极落实“再干两百天”工作要求，对环境再提升任务进行细化和分解，落实整治任务清单，巩固青奥环境整治成果。

(二)以林荫道创建为重点，全面提升道路景观。从20xx年12月份起，我局即利用探地雷达等先进技术对城市主要干道行道树缺株情况进行了全面梳理，并根据“能补尽补、能补快补”的原则，抓住冬春有利时节实施补植，截止10月底，全市共补植行道树1608株，完成6000多株行道树修剪，对悬铃木方翅网蝽、白粉病、天牛等进行集中防治，显著提升了城市主要道路的景观水平。青奥前完成了30条林荫道的创建命名，剩余20条林荫道正在进行筛选考核中。

(三)以检查考核为手段，积极构建长效机制。继续认真坚持“周检查、月考核和季讲评”制度，并从5月份开始实施“一月两考，每月讲评”制度，强化了园林养护检查考核，建立了园林长效管理机制。6月份，我局又按照市政府《关于建立健全城市管理长效机制的意见》要求，拟定了《南京市城市园林绿化养护管理考核办法》及《南京市园林绿化养护管理考核资金使用办法》等，进一步完善了检查考核机制，青奥后不久，再次召开全市检查考核单位工作会议，继续保持检查考核的高压态势和长效管理不放松。

(四)以招投标为抓手，推进园林养护市场化。上半年，按市政府提出的目标要求，我局继续推进全市公共绿化养护作业市场化工作，会同市城管局制定了《南京市城乡综合管理养护机制改革实施方案》，修改完善了《南京市园林绿化养护工作市场化指导意见》，与市政务中心等单位共同确定了园林绿化养护招投标工作流程，并在玄武区进行了公共绿化养护作业招投标试点工作。在此基础上，制定完成了《园林绿化养护市场化工作的指导意见》，进一步规范全市园林绿化养护市场化工作，推进各区对绿化设施进行标段划分和招标文件制定。

(五)以质量管理为核心，规范园林工程市场。按照青奥专项整治行动和质量强市总体要求，强化对全市园林工程市场的监管，积极发挥市场管理和现场监督相结合的优势，确保质量安全监督工作发展态势平稳良好。今年共监管218个项目，总面积达846.69万平方米，先后开展质量监督抽查530多次，安全监督抽查560多次，组织多次安全和质量集中宣贯活动，切实落实文明施工长效管理，防治工地扬尘污染。

园林销售工作总结篇三

xx年对于市场来说是有史以来最不景气的一年；对我来说也是最可悲的一年，市场由于经济停待，市场萧条使得个人及中小企单位的经济下滑，更使我们做电脑的，在零售市场上所占有的百分比走了下坡路，电脑市场也变得如此疲倦。因此电脑市场上的竞争力度也不断增加，依然我们做售后的服务质量自然上档，对于一个销售公司或一个企业来说售后系统掌控着它不断快速发展的命脉，一个销售单位即使自己的品牌、价位、占有着据高的优势而售后服务不协调跟不上步伐，一样会影响到与客户的长期发展。之所以售后服务质量在整个系统中充当着重要的角色，自然对于我们做售后的技术员来说也要不断的学习，跟随高新技术不断的茁壮成长。这样才不会让it行业给淘汰。

很得意吧，这次对我来说是个天大的奇文呀，诶失败，我之后才明白长辈说过的话“人心换人心，八两并不一定换的半斤呀”真正含义，我想这些事会让我牢记一辈子的，得教训，就算长见识了吧。说到管理其实根本不懂，不懂管理这个字的真正含义，后来才通过同场商家教导，和各途径的学习，才了解点东西，这方面还是欠缺的，以后要不断的学习、这才对得起身后默默注视自己的人们。

电脑对我来说并不陌生，目前看来我们所做的一切服务可以说是合格的服务了，现在每天都是为了达到同一个目的而努力着，我最近在网上也学到了一些电脑技术的精华，也曾亲自感受过别家优秀公司优秀技术员的高超技术，现场与客户的交谈。才让我不感到欠缺与不足，所以在xx年里我也不得不改变学习的方法，要快速的更新自己以便在以后的新科技发展中不被自然脱轨。人生的路上难免会有磕磕碰碰，但是我不会放弃，摔倒了再爬起来，同时思考为什么会摔倒，怎么爬起来，以后如何避免摔倒，从而领悟人生的真谛。

园林销售工作总结篇四

在这金秋送爽的美好季节，我们非常荣幸地迎来了省创建园林县城验收组的各位领导和专家对我县创建省级园林县城工作进行检查、指导。首先，我代表中国^v^县委、县人大、县政府、县政协对各位领导、专家的到来表示热烈的欢迎！对各位领导、各位专家对我县城市建设和管理工作的关心和支持表示衷心的感谢！下面，我简要汇报一下我县的有关工作情况，不当之处，敬请指正。

县位于河北省东南部，地处冀鲁豫接壤区，依傍蜿蜒流淌的卫运河，与山东省冠县、临清市隔河相望。全县辖4镇4乡277个行政村，总人口33万；南北长40公里，东西宽13公里。总面积平方公里。城区面积平方公里，城区人口万人。县始建于西汉初年，已有2200多年的历史。因其城西北七里有陶丘，赵置驿馆于其侧，先后有四个帝王的女儿被封为“公主”，

三个帝王的儿子被封为“王”。人杰地灵，造就了盛唐名相魏徵、抗日民族英雄范筑先等一代又一代贤士哲人。

近年来，县坚持“规划引领、全民参与、水绿辉映、突出本地特色、实现态宜居”的节约型创建思路，努力打造蓝天碧水、街绿城美的生态宜居城市。目前，建城区面积平方公里，城区人口万人，人均公园绿地面积平方米，建成区绿地率和绿化覆盖率分别为32%、37%，初步形成了绿地布局合理、功能设施齐全、风格特色鲜明的城市园林景观。

（一）突出园林绿化，提升城市综合品位。一是街道绿化。按照“一街一景”、“一路一品”原则，以白腊、法桐、垂柳等乔木为主，以灌木、草花为辅，实施高标准街道绿化，做到非硬即绿，增加城市绿量。城市道路公里，总面积139万平方米，干道绿化万平方米，占道路总面积的。二是小区绿化。严把审批关和验收关，与小区同步设计、同步审批，同步施工、同步验收。实行“包栽、包管、包活”责任制，对社区空地见缝插针栽植了灌木球等植物。部分社区栽植盆花盆景，墙面立体栽植攀缘植物。先后建成省级园林式单位、社区11个，市级园林式单位、社区35个。三是广场公园绿化。对街道两侧未建设用地、城中村拆迁后临路土地、企业预留地，采取“租地留绿、租地建绿”的办法全部进行绿化，累计建设了沁园、馨园等54处广场、公园、游园绿地，城区居民300米能见绿、500米能见园。四是大力实施环县城、环县域、环化工园区三大防护林带建设工程。防护林带总长度达到91公里，着力加快造林绿化步伐，努力构建生态防护林带。五是苗圃建设。采取积极引导政策，支持集体和个人苗圃建设，建成车疃村、大刘庄、法寺三大苗圃用地，总面积40余公顷，占建成区总面积的，为城市建设提供了丰富、足量的绿化苗木。

（三）突出景观建设，提升整体形象。一是对道路两侧绿化带补植开花小乔木，对道路节点添植了景观树，配置了上百件文化雕塑和景观石；二是在滨河公园布置了成语典故苑、

魏征廉政文化苑、名人苑，形成了园中有苑、一步一景、引人入胜的景观欣赏效应。在滨河公园、公主湖文化景区、106景观带等重点区域和城区广场、绿地、游园等重要节点处，围绕大树搞设计，栽植了大规格的国槐、法桐、椿树、柳树等乡土树种，强化了城市绿化景观效果。三是城市美容工程。聘请专业设计公司编制了包装改造方案，完成了新华路、筑先路、政府街、文卫街西段、陶山街西段的景观综合整治和沿街建筑包装改造，屋顶起脊覆瓦、飞檐斗角设计，外墙立面统一色调粉刷，装饰黑色大理石台阶，全落地玻璃门窗，规范牌匾设置，实施了弱电入地工程；主干道两侧实体围墙全部拆除到位，建成透视栏杆；共完成既有建筑包装408栋，占市下达任务的1855%。四是夜景亮化工程。完成了城标、地税局大楼、广播电视塔、金凤市场等共104栋大型公建、高层建筑、标志性建筑的亮化，占市下达任务的1733%；城市主干道和小街小巷亮灯率达到100%。

（四）突出节约型建设，提升现代魅力。一是提倡鼓励种植法桐、柳树、杨树等乡土树种，提高成活率降低了种植成本和后期管理养护成本。二是利用建成区内的林地建设城市森林公园，建成片林公园12处，既节约了绿化用地又发挥了原有林地的生态效果。三是坚持建设留绿。在征地、拆迁、建设过程中，突出抓好原有树木的保护，坚持拆迁不刨树，建设不伐绿，特别是在滨河公园等园林建设过程中，原有的杨树、柳树、榆树等大型树木绝大部分保留。

（一）公主湖文化景区。总投资亿元，占地800亩，设计建设“两场、三馆、两中心、两岛、十四桥”，水面面积350余亩，建有附马古渡、黄花故台等园林小品15处。目前，三馆两场均已竣工，湖区正在蓄水，水面达到350余亩，填补了县生态文化设施项目和城市旅游项目的空白。

（二）滨河公园风景区。总投资亿元，围绕“文、水、绿”做文章，对全长米的卫西干渠城区段实施复堤、边坡整修、河渠治理，在水系东岸打造了150米宽的生态绿地系统，形成

面积达600余亩、清波荡漾、林荫可憩、有特色文化小品、有风情景观可赏的滨河园林风景区。

园林销售工作总结篇五

20xx年在局领导班子的带领下，全所干部、工人共同努力地完成了上级布置的各项绿化任务、安排，打造出一个清新、绿色的城市园林环境，取得了较好的成绩。在工作中也暴露了一些问题，存在一些不足。

现将主要工作汇报如下：

从建设集团接管后，经过又一年的细心管理，城区道路、公园绿地绿化效果明显，突出了乔灌花草结合，层次分明，打造出了迎宾大道、前程大道较好的景观样板绿带和大转盘节点、三中门前小广场景观靓点。

滨河路西侧改造工程总投资约1200万元，于20xx年9月开工建设。全线总长约1450米，主要建设项目：建设占地面积300平方米市政用房1栋；铺设沥青砼罩面约1.1万平方米；铺砌人行道约1.2万平方米；建设悬臂人行道约300米；建设透视铁艺围墙700米；铺设涵管3400米，绿化面积6800平方米，主要种植小叶榕、洋蹄甲、香樟、桂花、罗汉松、红枫等乔灌木。

1、及时修剪，对门户广场的乔、灌、花、草进行了多次修剪，修剪面积约5万平方米，使其拥有一个较好的园林美观效果。

2、人工除杂草，针对一些药物难以控制、顽固性强的杂草进行了人工拔出。

3、人工松土，有针对性的对一些土质较差、容易板结的绿化种植土进行了人工松土，松土面积约5000平方米。

4、施肥，对1200多株乔木和灌木球以树周开沟深埋的方式增

施肥有机肥，对5800多平方米的灌木色块施撒了有机肥和无机肥，共计施肥2.5吨。

5、移植苗木，先后6次从拆除的花带处移植苗木至门户广场，乔木、灌木球约60株，色块约50平方木。

6、浇水，在干旱季节每星期安排洒水车洒水2次。

城区绿化面积不断增加，绿化道路在延长，为方便管理，将城区绿化面积划分为四片，每片专人负责，管理6—8名工人，定人定岗，分工协作，效率较高，园林洒水车定时定路段浇水，避免重复浪费。

目前已逐步稳定了一批园林养护工人，并通过上课培训理论知识与现场讲解日常实践操作等方式，培养了部分熟练工人。

今年2月份，我们邀请了农大园林与艺术学院的3位教授到我指导园林绿化工作，他们通过实地勘察、询问、看资料等形式，了解的园林现状并针对性地提出了树木设计搭配、土壤改良、病虫害防治等诸多宝贵意见。

下半年，我们迎接了省住建厅园林专家，对我职业中专、武装部庭院绿化作检查工作。

处理了因交通事故造成的绿化损坏事件。

协助供电公司做好道路架线安全隐患清除工作。

协调城投公司做好城区污水管网建设绿化保护工作。

园林销售工作总结篇六

在上一年工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是xx

年最大的成就。

xx年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修炼自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的`有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我作为一名木门销售员所收获到的智慧。

园林销售工作总结篇七

20xx年以来，我们按照县委、县政府^v^绿色环保行动^v^的工作部署和要求，紧盯创建省级园林城市目标，按照省级园林城市的相关标准和要求，精心组织，加强领导，积极开展园林城市创建的各项工 作，县城园林绿化管理得到进一步加强，城区绿化景观效果和档次进一步提升，初步形成了以广场绿化、公园绿化为中心，道路绿化为骨架，环城防风林

带为屏障，庭院绿化为依托的生态绿化环境格局，提升了绿化水平，城区生态环境得到很大的改善，创园工作取得显著成效。现将20xx年工作总结和20xx年工作思路汇报如下。

（一）南屏山森林公园核心区改造工程。本年度建设工作有山体绿化、公园绿地景观建设。公园面积公顷，年度计划建设面积万平方米，计划完成投资xx00万元。

（二）襄河景观带工程。项目总长公里，包括：

1、穿城段外环堤顶道路（起点王坝，终点s206襄河大桥），城市对外交通公路绿化建设公里，完成投资xx00万元。

2、沿河景观带，回廊、绿地建设，绿化建设面积3万平方米。

3、外堤堤顶及迎水面草坪绿地建设工程，绿化面积23万平方米。

（三）开发区绿化工程。十谭现代工业园各条道路的行道树及侧分带绿化，主要有新城大道、规划中路、规划南路、文化大道（海螺大道至新城大道）及创业大道（海螺大道至新城大道）。开发区纬三路（经三路向东延伸段）、纬四路（经三路向东延伸段）及经五路（纬二路向北延伸段）的行道树、侧分带绿化，绿化面积约万平方米。

（四）新建道路绿化工程。完成城南大道两侧景观长廊及人行步道绿化工程，约24万平方米；完成站东路、站南路、内环南路西段、釜城路、传塘路的行道树、侧分带绿化工程。以及南二、南三、林南路，南一、秦岗、万利路的行道树绿化工程；完成全椒—神山寺—牧龙山的城市对外交通公路的约公里绿化建设工程。

（五）建设具有一定规模的苗圃园，栽培树苗、花卉、盆景等。建设面积8888888万平方米，完成投资xxx万元。

（六）完成小区补绿、街头增绿工作。对新建商业住宅小区，督促开发商严格按照规划设计组织绿化；对安置小区开展植绿、补绿。县创园办对街头重要节点、城市空闲地块、脏乱差地块进行摸排，共确定49个约万平方米，统一规划、统一设计，县四个领导班子和县委常委所在单位带头认领，县直45家单位各包一块。

（七）认真贯彻落实县绿化委员会《全椒县县直机关认建认养绿地实施办法》，县直47个单位认建认养活动绿化面积约10多万平方米。

（一）调整一个思路。我们紧紧围绕建设经济社会强县这一战略目标，以“五城联创”为抓手，瞄准生态建设，生态文明两大主题，以绿化为重点，以重点工程为带动，广泛开展全民植树活动，让能绿的地方绿起来，努力打造人与自然和谐发展的全椒。

（二）实施四大制度。即：

（1）建立“绿色图章”制度。凡在我县城市规划区内所有新建、改建、扩建的建设项目、建设单位要按照基本建设程序，在申请建设工程规划许可证之前，先到县城市园林绿化主管部门审验其附属绿化工程规划方案。

（2）实施绿化施工市场的准入制。

（3）建立绿化施工监理制度。

（4）建立绿化项目竣工验收制度。

（三）全面推进园林绿化养护市场化运作。引入竞争，使经营机制更显灵活；建立机动、灵活、长效的管理机制；提高养护资金的使用效率。

（四）规范运作，做好制度建设。为使我县园林绿化建设逐步规范化、程序化，为县政府代拟了《全椒县市政工程、园林绿化景观工程移交暂行规定》，并参与主城区35平方公里城市绿地系统规划。

园林销售工作总结篇八

作为一名营销员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心。x月份我就取得了销售第一名的好成绩。

1、接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

2、当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

3、看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

4、看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

第三，对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

第四，坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我x月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

园林销售工作总结篇九

个人认为节能灯行业的行业本质在于低碳的可持续性，此行业尚未形成垄断态势，我们做企业应该抓住行业的本质，从而明确xx公司的战略发展方向，年终总结对公司建议。

1. 持续性的创新产品研发，让公司的产品更低碳而持续市场竞争优势；
3. 持续性的工商链条整合，纵深发展(备注1)，产业链整合以及有效的资本运作。
4. 持续性的人力资源整合，配合公司不同的发展阶段持续引进和培养相关的人才，建立长效机制，给力企业长远发展。

为了实现以上战略发展，我们将努力做到以下几点：

流程标准化控制

2. 建立质量控制体系：任务导向型，鼓励基层员工献言献策。
3. 完善供应链管理：与信息化为基础，以长期合作为导向。

瞄准竞争目的，避免价格战，目的在于获取和增加市场份额。

采取：

1. 消费者分析：明确谁是我的消费者？主要方向是能源管理消费群。
2. 市场分析□xx公司目前还处于企业成长期，广告宣传仍然很重要。
3. 竞争对手调查和分析自身优势：质量、价格、广告、研发、服务等，突出研发和服务能力。
4. 分析销售渠道：直销和能源管理并存，完善经销商信息化管理。
5. 制订“初步”的营销方案：采用贸易性促销工具——经销商和雇员奖励政策(已有)、店内演示(已有)、行业展览会(增加)、购物陈列点以及公共关系与宣传(增加)等。
6. 经济评估：企业顾问团队和节能解决方案团队共同完成，分别负责战略和战术层面评估。
7. 修改并发展前期个步骤，直至产生一个协调的方案。

出口分析

节能是全球照明产业未来发展趋势。近年来，欧盟、俄国、日本、澳大利亚、加拿大、韩国和美国等地纷纷推出淘汰白炽灯等传统高能耗产品，普及推广节能灯的路线和计划，年终总结《年终总结对公司建议》。

如：欧盟将在今年9月1日起全面淘汰100瓦以上的白炽灯，到20xx年12月31日淘汰所有的白炽灯；俄国将从20xx年起禁止销售白炽灯，从20xx年起禁止使用功率大于75瓦特的白炽灯，从20xx年起全面禁用白炽灯。照明产业节能趋势化，给

我国节能灯出口确实带来了巨大商机。

但是,现在各地方政府在无序鼓励而出现产业重复建设,必然加剧同业竞争程度,加上汇率和成本因素,出口单位利润已经明显逐年下滑.我们从福建省海关统计数据看到:20xx年前10个月,福建省节能灯出口6.4亿只,比去年同期增长53%;价值7.1亿美元,增长38.3%。出口平均价格为每只1.1美元,下跌9.6%。同时,我们也可以看到,技术壁垒不断高筑,制约出口扩大.比如20xx年上半年广东对欧盟出口节能灯金额暴涨84.2%,但对印度的出口量却暴跌63.2%。这种“冰火两重天”现象,原因完全在于欧盟和印度对华节能灯两起反倾销案的结局迥然不同。在出口导向型的毛织/鞋业等行业可以折射出各国都有保护本土企业动作.而且节能灯产业出口,外资企业所占比重较大。

综上所述,所以,建议xx公司秉承出口保守推进原则,增加能源管理占本公司营收比重,逐渐用销售服务替代销售产品成为公司的主营业务,需要资本运作配合进行。

建立相对公平的.目标绩效评估系统、建立授权机制、加强团队建设等。

现金成本,机会成本,经营风险,负债率最低导向。

20xx~20xx年初步规划:

组建企业顾问团队(智囊团),主要依靠人力资源整合(全职为主兼职为辅),团队成员包括融资(投资)/法律/管理/财务/技术等专业人士,主要目的是为公司的战略调整把脉护航,包括将来的ipo/并购管理/专利侵权追诉事务等.成立纪律检查委员会,规范公司行为准则、遵守法规、保护公司财产、管理层涉及的商业敏感信息、反过度贿赂等。

园林销售工作总结篇十

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和

知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。