

第一个月护士工作总结 试用期第一个月工作总结(模板8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

第一个月护士工作总结 试用期第一个月工作总结篇一

我现在重整车间实习。去年暑假我们就通过一级培训，了解了公司的企业文化和各项规章制度，体会到__集团是一个管理上严格，技术上不断创新的年青企业，通过半个月的军训，锻炼了我坚强的品质，改掉了从前做事懒散拖拉的坏习惯。由于我学的专业是应用化工技术专业，很荣幸被分到重整车间学习工作。

(一) 初级学习阶段

3. 学会稳汽和循环氢的标准取样操作。

(二) 中级学习阶段

1. 绘制本岗位的详细流程图；
3. 了解重整岗上的工艺指标和控制的产品质量标准；
4. 掌握压缩机巡检内容、日常维护和事故处理预案。

(三) 定岗冲刺阶段

1. 学会粗汽油馏程、干点、凝点、闪点的控制方法，能够替主操盯盘；
2. 了解重整岗的开停工方案包括蒸汽扫线原则、引油流程；
3. 冬季投用伴热流程；
4. 掌握重整岗上部分事故处理方法；
5. 作为重整副操能够独立完成巡检内容，并能查找本岗位的安全隐患。

1. 顺利通过压缩机和重整岗位的考试；
3. 配合同事完成车间的日常工作。

1. 对产品质量控样掌握不好，今后多向主操请教；
3. 遇到紧急情况易慌张，不会处理，今后多学习事故处理预案。

第一天站在装置下看着十几米高的操作平台和塔，心里有些害怕，心想这踩上去就颤颤悠悠的铁楼梯安全吗，刚爬到四层腿就有点发抖，在同事的指导下我慢慢地爬了一层又一层，当我缓慢地爬到反应塔顶十三层时，心里是无比的激动，我终于战胜了自己。我俯视着全厂，从今天开始我就要以全新的姿态投入到我的工作中了。

宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来，年轻的我将秉承企业的文化理念：每天超越自我，时刻追求卓越，以严格的标准要求自己，努力让自己尽快成为一名合格的员工。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的

奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

第一个月护士工作总结 试用期第一个月工作总结篇二

光阴荏苒，岁月如梭，转眼来福海粮油公司近1个月，几经波折，人生在这重新扬帆起航，感谢领导的悉心教导和培养，感谢同事的热情关怀和帮助。经过一个月的磨合，个人感觉已慢慢地融入了这个优秀的销售团队，现就自己一个月的成长做个简单的总结和汇报。

一、入职前的人事培训

入职的第一周，主要阅读集团的《员工手册》，《安全手册》及相关的管理制度文件，参加公司的人事培训。通过短期地学习和高效地培训，对集团、公司有了宏观地认识，高度认同集团的企业文化，熟悉公司经营的相关行业、产品和品牌。学习公司的薪资和福利制度，了解公司的行为准则和绩效考核制度，认真参加了公司安排的安全培训。为以后工作的开展，打下坚实的基础。

二、部门间的轮岗学习

为期两周的轮岗培训，让我更加丰富、更加具体地了解豆粕业务的主要工作内容，公司的生产工艺以及和各部门之间的协调流程。现将在各部门之间的所见、所闻、所感做个简短的回顾。

第一站：生产部

了解进口大豆的主要品种，船运的到港频率，筒仓的仓储能力和大豆的仓储条件以及浸出的工艺流程和相关的生产设备。

第二站：品管部

掌握豆粕的质量指标和检测方法，对公司在产品的质量管控和客户的投诉咨询等方面有了更加深入地了解。

第三站：储运部熟悉豆粕、豆皮的标准包净重规格、库存地点和库容情况，了解公司的发货方式、客户的提货方式和计量方法。

第四站：销售内勤、财务部

熟悉产品销售合同的相关注意事项，老客户的信用管理和新客户的创建手续。了解公司的赊销制度和底单发货制度，学习定金和货款的. 转换及执行期限的监管。

三、入职的业务充电

通过网络和书籍等信息途径，掌握大豆的基本常识、中国大豆的基本需求、进出口情况及豆类期货的基本分析。补充养殖业和饲料加工厂等终端客户的业务知识，初步熟悉省内竞争对手的分布情况，学习阅读销售报表等。

四、进一步的学习计划和工作安排。

将之前的所学所得，进行深层次的巩固和升华，结合后面的工作实践，加强贸易、金融、市场营销等方面知识的积累，全方位地熟悉自己所在岗位的职责和任务。

第一个月护士工作总结 试用期第一个月工作总结篇三

您好！转眼间来绿之舟公司已经有一个多月了，我一直深信自己是幸运的，所以很庆幸能够加入公司的团队。虽然入职的时间不长，但是在刘总您和同事们的帮助下我还是在慢慢的成长，对于工作中所遇到的问题好在有大家及时的指导，

对此，我深表感谢！

初入公司，的确会对公司周围的环境感到既好奇又陌生，但可能是工作的地点在自己的家乡，所以心理上还是会有那么一丝丝归属感。这段时间以来，虽然担任着涉外文秘一职，但内心清楚的知道，要想真正的胜任这份工作，自己还相差甚远！对此我一定会不断地努力学习和提高，也希望刘总给我更多可以锻炼的机会。

经过对公司发展历程了解，偶尔也让我思考许多。相信这个世界上任何一个人或是一个公司都不可能随随便便就能成功，这需要领导人和无数员工的不懈努力和永不放弃的精神！事实正是如此，自己的人生如若自己不去把握又岂容他人指点江山？始终相信乐观的精神加积极的行动一定会等于成功。

值得一提的是，通过这段时间的工作和学习，也让我认识到，想要出色的完成任务，必须有认真、负责的态度不可！这需要我们把这种态度变成是一种习惯。因为工作中任何一个环节出现问题都可能对个人或是公司造成无法弥补的损失，正如“不积跬步无以至千里，不积细流无以成江河”，所以，最好的工作态度是，要把不会的弄会，会的变得更加熟练，这样熟能生巧，把每一项工作都当做是一种学习，学到的不仅越来越多，更为将来的工作打下良好的基础。踏踏实实，认认真真，只有不断地给自己做加法才能有资格为日后不断地去减去除做准备！人生便要是如此，只有达到一定的储备，才会更好的去挥洒自如——“人生的每一种经历都是一种收获”，每到一处都会用这句话来提醒自己，不管是对公司负责也好，对自己负责也罢！毕竟人从出生的那一刻便注定了要试着去承担责任。

其实，真正的走上工作岗位的时候，才发现，工作其实就是在在一个岗位上不断地完善和精益求精，重要的是要不断地去尝试和实践。因为一味的等待就是浪费生命！所以这段时间，我迷茫过、失望过、自信过、高兴过！我迷茫和失望的是我

似乎还没有真正的为公司创造价值，开始怀疑自己；我自信、开心是因为每一次我小小的帮助都使工作变得更加和谐，知道自己是在进步，如此而已！

好在所有的一切都没有影响的我要努力的决心！要做就要做的漂亮，即使失败也不怕！一次的失败可能就是下一次的成
功，只是希望在以后的工作和学习中，刘总能够多给自己提供学习，实践的机会，相信这样，才能够在工作中不断的摸索、学习、以便更好的改正！

我已初步的给自己拟定了一份计划，文秘的工作和人力资源管理是密不可分的，我庆幸的原因便在于此，我认真听取领导和前辈们的意见，深知在这些方面自己可能存在着潜力，所以，我要通过不断地努力和学习在这条道路上走出一条适合自己的道路，真心希望能够得到刘总和公司各位前辈帮助和支持！

最后，再次向公司各位领导和前辈表示感谢！

第一个月护士工作总结 试用期第一个月工作总结篇四

首先，我要向在这五天里带领我们一起学习和悉心指导我们的领导们说一声感谢。谢谢你们的倾囊相授，让我不仅学习到了以前在学校里没有学习到的财务知识以及最新的财政政策，也让我更加了解到我所从事的岗位职责和相关业务知识。更为珍贵的便是能和在座同事们坐在一起学习进步，短短的五天的时间使我们之间的了解更深了一步，距离更进了一步。下面我想结合前段时间在所里的工作经历还有这几天的学习谈一谈我所得到的的一些宝贵的经验。

学无止境，无论从事哪一项职业，无论年纪大小，职位高低，都要不断地学习以扩充自己的理论知识。作为新进的公务人员，我们要学习的东西还有很多。特别是对于我们所从事财

政会计行业，其专业技能要求较高。所以我们更要严格要求自己，不仅要把专业知识掌握扎实，还要不断学习最新的财务政策。更要充分利用起一切能给我们提供的学习机会，来给自己充电。趁年轻，多学习肯定不会错！

积累足够多的理论知识固然重要，但也不能一味的偏执于书本。我想在座的各位同事也许也有和我一样的感受，那就是我们在大学四年里学习过的理论知识与我们实际的工作操作却相距甚远。毛主席也曾说过，没有调查就没有发言权。所以我们更要灵活的将理论知识转变成实际的工作经验。记得以前在准备公务员面试的时候看到过的一句话，老百姓像是坐车的人，而公务员则像司机，既要懂技术（理论），还得认路（实践），判断方向，把一车的人带好，别掉沟里。

我记得我刚去山阳财政所的时候，所长就跟我说过，有什么不懂的不要不好意思问，更不要不懂装懂。假如说有村民过来向你询问相关的农业补贴的问题，明明不知道这个问题的答案，却碍于面子或者怕麻烦询问老同事就随口回答别人，农民朋友本来文化水平也不高，他便会认为你说的话是对的，这样将会给农民带来不必要麻烦。会计行业最重要的就是丰富的实践经验，因此丢掉你那所谓的“面子”，多向领导和身边的同事前辈学习讨教，我想他们也是特别乐意将自己的经验和你分享的。

千里之行，始于足下。不管是学习还是工作，做好以上三点是我们迈向成功的第一步。要想成为一名优秀的公务人员，更要有坚定的信念和追求。最后，我想把在今年的五四青年节上的说过的一句话送给自己也送给在座的各位同志，以此来激励我们不断前行。有梦想，有机会，有奋斗，一切美好的东西都能创造出来。

第一个月护士工作总结 试用期第一个月工作总结篇

五

我自2014年7月23日正式上岗至今已过去了一个月左右的时间，这段时间是我人生旅途中的重要一程。期间在领导的培养帮助和同事们的关心支持下，我正在逐步使自己的工作和生活步入正轨。在过去的一个月里，我不断学习，不断成长，现在我将自己的感受、想法以及对于今后工作的打算做下简要总结。

作为一个刚刚参加工作的毕业生，我所面临的最大挑战是如何尽快的适应环境和角色的双重转变。即适应从学校到建筑单位这种环境的转换，以及适应从大学生到项目技术员这种身份角色的转变。我觉得完成这种转变需要迅速适应目前的环境，调整自己的心态，合理安排生活，尽快进入角色。

首先，适应身份的转变。在大学中，每一位同学都可以有自己的个性，而大学的环境氛围容忍甚至鼓励这种现象。但是工作之后，首先要适应自己身份的转变，时刻的提醒自己不再是学生，要按照单位的规章和领导的要求办事，要对自己的行为负责，不能再率性而为。这不仅仅是单位的要求，更是工作的需要。因此，在日常的工作中，我更加注意自己的言行举止，努力使自己的一举一动、一言一行都符合目前的身份。

其次，调整自己的心态。可能你在大学是众人之中的佼佼者，是老师眼中的好学生，是同学心中的榜样。这样的角儿会让你觉得自己很厉害，会产生自满。但是，刚步入职场，与周围的同事相比，自己在工作能力、人际交往能力等许多方面还有太多的不如，太多太多的东西需要我虚心学习。因此，必须及时调整好心态，怀着“空杯”的心理，积极地向领导和同事学习请教，认真学习专业知识和调查技能，坚决杜绝了骄傲自满情绪，踏踏实实工作、学习。

最后，合理安排自己生活。不会生活的人，也不会工作。只

有将自己的生活安排好，才能全身心的投入到工作中。一旦生活没有理顺，搞得一团糟，势必也会影响到工作。对于我来说更是如此，原来的大学缤纷多彩的生活节奏已过去，全新的生活环境需要迅速适应。幸运的是，我参加工作以来，在生活上，单位领导和同事们给予了我太多的关心和照顾，为我的生活提供了很多的帮助，使我很快的适应了新生活。在此我表示衷心的感谢！

目前，我正处在环境和角色的双重转变的关键时期，我要学会改变学生时代单纯幼稚的眼光，从成熟的职场人的角度来观察社会、对待工作，努力学习项目工程的技术知识，培养自身与人沟通能力，尽快地适应当前的工作生活环境。

经过这一个月以来，我对我的工作也有了一个大体的了解。我现在在项目技术部，帮助项目总工做些技术上的事情。一个多月里面，我学习了施工组织设计和各种专项方案，熟练了auto cad和office办公软件的运用。技术上的资料，自己先确认无误后，给生产部门解释说明。遇到重要的难度大的问题，先向师傅询问，然后自己在做，做完东西后，要拿给师傅确认，得到许可才付诸实施。要及时跟业主、总包、监理沟通交流，保证技术上面不出错，让现场有条不紊的进行。在帮助师傅编写新疆乌鲁木齐的宝能公寓标书期间，我学到了很多投标方面的东西，这对我今后的工作很有帮助。然而光在办公室学习还不够，我跟着生产质量前辈去施工现场检查施工进度，学习现场需要注意的方方面面。和劳务人员沟通交流，确保施工进度和施工质量安全。

我将每天以一个好心态来面对我的工作。将生活情绪撤离工作，不能让私人情绪影响工作。在学习生活中，不骄傲不自满，随时学习，随时充实自己。以一个谦逊的自己面对以后的工作学习。与同事和谐相处，团结合作，低调处事，多向老同事学习经验，尽快的提升自己各方面的能力，在合作学习中与人形成更好的合作默契，追求更高的效率。

所要学习的不仅仅是工作范围内的业务，还包括其他方面的学习。比如对为人处世方式的学习，对语言文字驾驭能力的学习及对实地调查技巧和能力的学习等。对于我个人而言，因为要与业主、总包和监理打交道，沟通便成为了摆在面前不可忽视的问题。因此，我也会加强与人沟通方面的学习，以使自己能够尽快的融入工作环境。

对平时一些阶段性的、有规律性的工作要主动提前进行着手，提前准备。对于临时交办的工作，要有灵活应变的能力，做到忙而不乱。把工作做到前头并且保证工作的质量。只有这样才能尽快的适应工作，而且有能力应对工作中出现的突发状况。

。工作之中不计个人得失，乐于奉献，要有强烈的事业心和责任感，始终以饱满的热情投入到工作中去。在今后的工作中我要对工作认认真真，勤勤恳恳；加强责任意识，始终将工作放到第一位，做到尽心尽力，尽职尽责。

在这一个月里，我对自己的工作越来越熟悉，与项目同事们也是越来越亲近。另外对技术工作当中的各个环节有了整体的认识，在了解的同时，也在逐步的提高自身对工程技术的认识和学习，在工作的这段时间内我的个人工作能力有了一定的提高，这和领导的关心以及身边同事的帮助是分不开的，在今后的的工作中我会继续努力，再接再厉，严格要求自己，不断求实创新，不断磨练自己，尽我所能把工作做好，争取取得更大的成绩。

第一个月护士工作总结 试用期第一个月工作总结篇六

作为一名应届毕业生，出去之前做过一些兼职以及寒暑假工外启示还是没有走出学校这个保护伞，在我们员工的外层还有一个支撑那就是大学生的外壳在保护这我们。但当我们毕业后真正进去到社会上参加工作时，我们能寻求保护的只能

是自己的能力以及状态。在这一个月里，我尽快的将自己从学生的身份转换成为一名职业者，在这其中我认真和前辈们学习交流，找寻状态，发展自我。

工作中，在我下市场时，我会遇到各种不同的人，有人会给我赞美，有人会给我嘲笑，这些都很正常，我及时调整自己的心态，正确对待工作上的事情，不骄不躁的完成了经理交代的任务，甚至还有些超出他们的意外。与此同时，在和前辈们一起工作时，多做多学，遇到不会不懂得敢于请教，给自己增加一些护身的本领。

已经度过了一个月的实习期，完成了从大学生到职业者的蜕变，对公司的相关知识已经深入了解，融入了这个大家庭当中。那么，迎接我的将是更加广阔的舞台，深奥的知识，更多的困难，但我会继续用十二分的精神以及激扬的态度来迎接它们的到来。

在这一个月的时间里，我有所成长和收获，但也少不了自己的不足被暴露出来。在工作中我有一些的粗心，对于有些时候会忘记一些细小的东西，虽然只是一点小小的毛病但如果被放大也会是很棘手的缺点，所以在接下来的工作中我会仔细检查，尽量做到事无巨细成为更好的自己。

最后想感谢一下公司给我这么大的锻炼机会以及舞台，感谢带领我成长和发展的经历，感谢陪伴我一起为公司的发展献力的优秀伙伴们。期待我接下来的成长吧！

第一个月护士工作总结 试用期第一个月工作总结篇七

转眼来到xxxx中学已经一个多月。从陌生到熟悉。从忐忑到心安。其中的各种滋味只有身在其中方能感觉。谁都不是生来就能当好一名教师。总要有过度的过程。这段日子也有了收获。

多干一点不吃亏。初来这里。一切都不熟悉。环境不熟悉。人际关系不熟悉。怎样才能使学校的领导和老师更快的熟悉你。怎么更快的了解学校并尽快的融入进去。作为一名新来的实习教师。更多的是要多干多问。主动帮老师的一些忙。我们需要学习和了解的东西很多。他人不可能主动的就给予你。更多地是要靠你自己去学习。慢慢积累经验。

多问几句没什么。不懂得地方就要问。不要扭捏。本来就是一名新来的实习老师。别让自己白白的来。总要多多学习一点才好。教学经验。备课方面。课堂节奏的掌握都要靠自己去学习。有了问题请教一下。周围都是有十年教龄。经验非常丰富的好老师。当然要多多像人家学习。

时时刻刻记得自己是教师。并且做到为人师表。现在角色已经转换。我已经不是校园里的一名学生。而是一名人民教师。在各个方面不可以再那么随便。要给学生一个好的形象。来到实习学校也同时代表着汇华学院形象。

认真对待自己的工作。刚开始来到这里。指导老师让我先写写教案。听听课。这些都是很基本的。做好之后能学到很多东西。认真对待。从基本的开始。不可能一口吃成胖子。交代好的. 任务一定要做好。

积极面对各种挑战。刚刚来到一个新环境。总会有很多需要解决的问题。遇到这些问题总要去积极的去面对。以后的日子还会有更多的机遇与挑战。勇往直前就对了。

第一个月护士工作总结 试用期第一个月工作总结篇八

广义而言，任何能提高客户满意度的内容都属于客户服务的范围之内。下面是本人整理的公司客服月工作总结范文，大家一起阅读吧！

公司客服月工作总结范文1 客户满意度是衡量一个公司服务质量的最重要的标准，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

客户回访也主要是对客户满意度的一个调查，当时在交易过程中，也许客户并没有想到的种种情况，在使用过程中碰到了，抑或直接在接受公司服务的时候遇到的，他可以对公司进行反馈，而我们对于客户的反馈意见也将进行研究和保存，进而能够提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备，认真的策划。客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目的。如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，以及再次的交易。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样？这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以我们可以通过良好的服务，优质的产品，策划好的客户回访来增加客户满意度。而企业的目标可以向着“零抱怨无投诉”进行。

公司客服月工作总结范文2 新的顾客需要花费大量的时间和精力才能促成交易，但是老顾客就不一样，因为他们了解我们的服务和产品，所以只要有他们满意的，那么他们不需要多询问，就会自助购物了。因此，维护老客户是我们的一项重要任务。淘宝网近几年的不断改版，也为卖家提供了很多新的功能，其中也注意到维护老客户的重要性，所以特别推出了软件给卖家实用，让卖家能轻松地利用淘宝工具联络买家并增加和买家的感情。现对工作进行以下总结：一、旺旺群发消息。阿里旺旺不仅是买卖双方联系并交流问题的工具，也是卖家和买家联络感情的重要工具之一。利用阿里旺旺可以把买家们分组添加为联系人，也可以群发消息给买家，如果有新货到或者什么促销活动等信息，那么阿里旺旺的群发功能就可以迅速地通知买家们。

二、发送站内信。通过站内信随时通知买家关于店铺的更新情况也是联络买家的方式。站内信是淘宝网类似于发送邮件的功能，我们可以通过站内信在特别的节日或者在买家生日当天送上祝福，这会让买家感受到我们的贴心，既增进了卖家和买家之间的感情，同时也会让买家一直支持我们的店铺。如果买卖双方都不愿意走近一步，那么双方之间可能仅仅保持纯粹的买卖关系。但是如果我们很热情，而且会努力亲近买家并和买家做朋友，那么相信双方会不只限于买卖关系，而且买家会一直支持我们的。

三、阿里网店版。阿里网店版是卖家的好助手，三星以上等级的卖家便可以申请开通阿里网店版，网店版相对于普通版，有很多功能可以帮助卖家更好地管理店铺、整理宝贝和联络买家。通过客户页面可以查看买家的购买数量和金额等情况，有助于卖家跟买家的联系。面颊可以设置给予买家的优惠额度等，还可以查看买家的交易情况、交易比数和金额等。

四、手机短信。手机是大多数人都使用的通信工具，手机也有群发功能，我们可以在平时积累买家的电话号码，把每个买家的名字和喜好以及生日等信息记录下来，然后在买家生

日的时候送上一条祝福信息，或者在买家第二次购买的时候，根据买家的喜好来给买家发信息。相信贴心的服务，肯定会让顾客很感动，从而让他们成为店铺的忠实顾客。

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。我坚持勤奋学习，努力提高业务水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。为公司全面信息化的成功上线贡献了自己的微薄之力。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。在工作中，我严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。