# 图形图像处理实训报告总结三篇

来源：网友投稿 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-15

*总结，汉语词语，读音为zǒngjié，意思是总地归结。今天为大家精心准备了图形图像处理实训报告总结三篇，希望对大家有所帮助!　　 图形图像处理实训报告总结一篇通过这次实训，我收获了很多，一方面学习到了许多以前没学过的专业知识与知识的应用，另...*

总结，汉语词语，读音为zǒngjié，意思是总地归结。今天为大家精心准备了图形图像处理实训报告总结三篇，希望对大家有所帮助!

**图形图像处理实训报告总结一篇**

通过这次实训，我收获了很多，一方面学习到了许多以前没学过的专业知识与知识的应用，另一方面还提高了自己动手做项目的能力。本次实训，是对我能力的进一步锻炼，也是一种考验。从中获得的诸多收获，也是很可贵的，是非常有意义的。

　　在实训中我学到了许多新的知识。是一个让我把书本上的理论知识运用于实践中的好机会，原来，学的时候感叹学的内容太难懂，现在想来，有些其实并不难，关键在于理解。

　　在这次实训中还锻炼了我其他方面的能力，提高了我的综合素质。首先，它锻炼了我做项目的能力，提高了独立思考问题、自己动手操作的能力，在工作的过程中，复习了以前学习过的知识，并掌握了一些应用知识的技巧等。其次，实训中的项目作业也使我更加有团队精神。

　　从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

　　>一、继续学习，不断提升理论涵养。

　　在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

　　>二、努力实践，自觉进行角色转化。

　　只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换

　　>三、提高工作积极性和主动性。

　　实习，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

　　可以说这次实训不仅使我学到了知识，丰富了经验。也帮助我缩小了实践和理论的差距。这次实训将会有利于我更好的适应以后的工作。我会把握和珍惜实训的机会，在未来的工作中我会把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中，为实现理想而努力。最后，我要感谢学院组织的这次十分有意义的实训，使我们学到了很多，也领悟了很多。

**图形图像处理实训报告总结二篇**

　　人非生而知之，虽然我此刻的知识结构还很差，但是我明白要学的知识，一靠努力学习，二靠潜心实践。没有实践，学习就是无源之水，无本之木。这次实训让我在一瞬间长大，我们不可能永远呆在象牙塔中，过着一种无忧无虑的生活，我们总是要走上社会的，而社会，就是要靠我们这些年轻的一代来推动。这就是我们不远千里来实训的心得和感受，而不久后的我，面临是就业压力，还是继续深造，我想我都就应好好经营自己的时间，充实、完善自我，不要让自己的人生留下任何空白！

　　实训中除了学到不少专业知识，也了解一些社会的现实性，包括人际交往，沟通方式及相关礼节方面的资料，对于团队开发来说，团结一致使我深有体会。团队的合作注重沟通和信任，不能不屑于做小事，永远都要持续亲和诚信，把专业理论运用到具体实践中，不仅仅加深我对理论的掌握和运用，还让我拥有了一次又一次难忘的开发经理，这是也是实训的收获。

　　此刻我对\"一个人的财富是他的人生经历和关系网络。\"这句话十分的有感情，因为它确实帮了我们不少。除此课本上的知识毕竟有限。透过实训，我班同学都有这样一个感觉，课本上的理论知识与实际工作有很大差距，只有知识是远远不够的，专业技能急需提高。从最初的笨手笨脚，到此刻能够熟练的按照流程开发软件，这都与我班每个人的努力是分不开的。十个月的实训，教会了我们很多东西，同时也锻炼了大家踏实、稳重的潜力，每个人都很珍惜这来之不易的实训机会。

**图形图像处理实训报告总结三篇**

　　一天的实训不知不觉的就这样过去了，在这里不敢说自己学到很多的东西，但我真的在其中明白了很多。学校给我们提供的这次实训，是一个很好的学习机会，

　　在实训的过程中，有很多优秀认真的人，借此机会向他们学习外，更能看到别人为了目标所付出的心力，同学之间的激烈和刺激深深的震撼了自己。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。通过这次实训，我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。

　　>一、B2B角色的真实体验

　　B2B电子商务模式是企业实现电子商务、推动企业业务发展的一个最佳切入点。企业获得最直接的利益就是降低成本和提高效率，从长远来看也能带来巨额的回报。与其他电子商务模式相比较，B2B一般涉及企业与客户、供应商之间的大宗交易，其交易次数较少，交易金额远大于B2C和C2C。同时，B2B的交易对象广泛。交易对象可以是任何一种产品，也可以是原材料，也可以是半成品或产成品。相对而言，B2C和C2C多集中在生活消费品。在本次模拟中，B2B角色共分为了三个角色：企业用户、货场、B2B管理员。在这三个角色当中，企业用户是最繁忙的，其工作除了要完成正常的购买、合同签订之外，几乎是整个B2B链条的核心所在。首先，用户之间要形成一个正常订单，经管理员通过之后在货场之间形成了一个正常订单的任务。如果库存不够，用户之间还要形成一个缺货订单。在本次合作当中我扮演的是货场的环节，其分配的任务不是很多。第一步，要完成货场的注册，即公司名称，代表法人等货场相关信息的填写。第二步，在进行交易的时候货场便会形成一个正常的订单，如果仓库货品不够的情况下，便会生成一个缺货订单。货场除了能够查阅到财务的记录之外，还能敦促用户付款。而B2B管理员则承担着对企业用户之间交易往来的审查。总而言之，B2B是整个电子商务模式当中角色最少但却是相对复杂的一个模式。

　　>二、B2C角色的真实体验

　　B2C电子商务模式是本次实验当中角色最多的，共分为了七个角色。它们分别是：采购部、物流部、储运部、销售部、商城用户、财务部、商城管理员。我们小组在进行模拟演练的时候，七个任务各自的工作分配我们都有体验。在所有模式当中，商城管理员的任务或者说是工作都是大同小异的。在B2C模式中，财务部也承担着对交易订单的审核处理。B2C模式的开端始于商城用户，因为用户的购买在其和销售部之间产生了一个订单记录，相应的订单到达采购部，如果此时储存部中的库存商品已不够，储存部便会产生一个货品采购的信息递交财务部审核。财务部一经审核，采购部采购完成之后，便会通知销售部发货。这有点像我们在淘宝网上面购买商品一样，我们的货款是不会直接打到商家账户里面。相类似的，我们在做B2C的时候，消费者也就是商城用户也是可以进行退货交易的。当交易成功之后，商城用户可以对买家进行评论，这将直接影响到卖家以后的信用度。反之，卖家亦可以对买家即商城用户的购买做出评价。在整个交易过程中间，七个部门都是环环相连，中间若有一个环节出了问题都会导致正常交易的失败。

　　>三、C2C角色的真实体验

　　到了C2C商务模式这里我们可以看到C2C电子商务模式其实就是通过为买卖双方提供一个在线交易平台，使卖方可以主动地提供商品上网拍卖，而买方可以自行选择商品进行购买和竞价。在这次实验模拟中，我对C2C的交易过程有了进一步深刻的认识。首先是买家上网搜索或是浏览宝贝，这是我们可以在搜索框中输入要搜索的宝贝店铺名称或是直接搜索宝贝。然后按ENTER键即可。另外，许多搜索框的后面都有下拉菜单，有宝贝的分类，限定时间等选项，用鼠标轻轻一点，就会混淆分类了。除此之外，妙用空格也会给我们搜索带来极大的便利。在词语后面加上空格，即可用多个词语搜索。在这次模拟中我还发现在搜索商品的时候是不需要区分大小写的。无论是输入大写还是小写字母都能得到相同的搜索结果。商品选定之后接下来要做的就是联系卖家了。当看到自己感兴趣的宝贝时，先和卖家联系，多了解宝贝的详细情况，询问是否有货到付款等。多沟通能够增进对卖家的了解，避免很多误会。联系卖家可以通过以下方式进行：第一、给卖家留言每件商品的下方都有一个空白框，在这里写上买家要问卖家的问题。注意，只有在卖家回复后这条留言才能显现出来。第二、发站内信给卖家。站内信只有买家和卖家才能看得到，相当于某论坛里的短消息。最后，当买卖双方达成共识之后，买家确定购买，卖家发货。货到之后买家再通过支付宝付款给卖家。最后双方再互相评价，交易结束。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找