

论文答辩问题及回答万能 论文答辩问题 回答技巧(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

论文答辩问题及回答万能篇一

学生必须在论文答辩会前，将经过指导老师审定并签署过意见的毕业论文连同提纲、草稿等交给答辩委员会。

在答辩会上，先让学员用15分钟左右的时间概述论文的标题以及选择该论题的原因，较详细地介绍论文的主要论点、论据和写作体会。

答辩老师提问。老师提问完后，有的学校规定，可以让学生独立准备15-20分钟后，再来当场回答，有的则要求学员当场立即作出回答（没有准备时间），随问随答。

学员逐一回答完所有问题后退场，答辩委员会集体根据论文质量和答辩情况，商定通过还是不通过，并拟定成绩和评语。

召回学员，由主答辩老师当面向学员就论文和答辩过程中的情况加以小结。

对答辩不能通过的学员，提出修改意见，一般允许学生另行答辩。

论文答辩技巧

熟悉内容

参加论文答辩的同学，首先必须对自己所著的毕业论文内容
有比较深刻的理解。这是为回答毕业论文答辩委员会成员就
有关论文的深度及相关知识而可能提出的问题所做的准备。

图表穿插

图表不仅是一种直观的表达观点的方法，更是一种调节论文
答辩会气氛的手段，特别是对论文答辩委员会成员来讲，长
时间地听述，听觉难免会有排斥性，不再对你论述的内容接
纳吸收，这样，必然对你的毕业论文答辩成绩有所影响。所
以，应该在论文答辩过程中适当穿插图表或类似图表的其他
媒介以提高你的论文答辩成绩。

语速适中

进行毕业论文答辩的同学一般都是首次。无数事实证明，他
们论文答辩时，说话速度往往越来越快，以致毕业答辩委员
会成员听不清楚，影响了毕业答辩过程中的语速，要有急有
缓，有轻有重，不能像连珠炮似地轰向听众。

目光移动

毕业生在论文答辩时，一般可脱稿，也可半脱稿，也可完全
不脱稿。但不管哪种方式，都应注意自己的目光，使目标时
常地瞟向论文答辩委员会成员及会场上的同学们。这是你用
目光与听众进行心灵的交流，使听众对你的论题产生兴趣的
一种手段。

时间控制

一般在比较正规的论文答辩会上，都对辩手有答辩时间要求，
因此，毕业论文答辩学生在进行论文答辩时应重视论文答辩
时间的掌握。对论文答辩时间的控制要有力度，到该截止时
的时间立即结束，这样，显得有准备，对内容的掌握和控制

也轻车熟路，容易给毕业论文答辩委员会成员一个良好的印象。

文明礼貌

在答辩过程中，除以上几点需要注意外，这一条也需要注意，虽然起不上很大的作用，但可以给答辩老师留下一个好的印象，在你和他人势均力敌的情况下，一般而言答辩老师选择的是你。

论文答辩常见问题

- 1、自己为什么选择这个课题？
- 2、研究这个课题的意义和目的是什么？
- 3、全文的基本框架、基本结构是如何安排的？
- 4、全文的各部分之间逻辑关系如何？
- 6、论文虽未论及，但与其较密切相关的问题还有哪些？
- 7、还有哪些问题自己还没搞清楚，在论文中论述得不够透彻？
- 8、写作论文时立论的主要依据是什么？

1. 论文答辩技巧回答内容
2. 论文答辩问题示范与回答
3. 毕业论文答辩常见问题与回答
4. 论文答辩问题回答技巧
5. 关于毕业论文答辩常见问题与回答

6. 毕业论文答辩常见问题及回答

7. 如何通过论文答辩

8. 如何准备技师论文答辩

9. 如何应对mba毕业论文答辩

10. 硕士论文答辩如何陈述内容

论文答辩问题及回答万能篇二

答辩千年不变的应对法则就是——不紧张，要以一个好的心态来面对它。在答辩之时尽量去做到语言精练和思维清晰。毕竟评委长期面对成千上万的答辩人员，如果你说话啰啰嗦嗦就一定会招厌烦。而简洁地陈述你的观点，也不失为一个技巧，同样，用太累赘的东西来对答也会给自己增添不必要的负担。

回答问题时，一定要拿出中考高考时候的那种认真审题，沉着应对的精神，无论老师问的是什么问题，只要你紧紧围绕主题，紧扣中心来回答，一般就不会出问题，如果有自己的观点也很好，但是不要偏题。记住也不要仓促的抢答，慢条斯理才是最好的。如果问到你不会的问题，可能你带的参考资料上面写的有，可以和主持人尝试沟通看一下，但切记不要照本宣科，要用自己的方法说出这个答案，这样也会收到截然不同的效果。那些平时多看书的人在这个关键时刻就派上了用场，可以多举例说明，并用一些蕴含哲理的话，当然还有一些名人名言或者典故，这些都能给自己加分。

记住职称论文答辩绝不是死的，只要你熟悉自己的论文，加以灵活运用就行了。

论文答辩问题及回答万能篇三

- 2、当需要顾客等待时应当回复：请稍等
- 3、当回答是或不是时应当回复：是的
- 4、当回答顾客说需要自己看看时应回复：好的，有什么需要帮忙的您随时叫我
- 5、没有客人要的东西时应当在回复语句上加：不好意思
- 6、当麻烦了客人的时候应当回复：真是不好意思给您添麻烦了
- 7、当客人表示麻烦了时应当回复：没关系，应该的
- 8、当客人询问发货时间时应当回复：因为每天发货量很大，所以都是付款后48小时之内发出的，我们一定会尽快。

咱们一起耐心等待下吧

- 9、当顾客叮嘱商品质量时应当回复：请您放心，发货前我们都会专人仔细检查的
- 10、当客人表示帮我们推广宣传时应当回复：感谢您对我们的支持和信

3. 技巧方法

1、如何缩短对话时间

回答客人的问题时，不是简单的是或不是，对或不对，有或没有的表面问题。

要回答到客人问题背后的问题，是什么引发客人提起这个问

题的问题，彻底打消顾客的顾虑和疑问，以至于顾客不会再同样类似的问题上一而再再而三的出现同一性质问题的发问来浪费时间。

如：顾客发来一个货号或链接询问此款有没有货时，不应该是只回答有或没有。

几乎绝大部分顾客都不是只购买一款，如果这样回答表面问题的话，顾客会接二连三把所有想要购买的产品一一询问，直接导致在同一问题上浪费更多的时间，很可能就因为这个顾客身上的时间拖延造成给其它顾客的回复不及时导致顾客的流失。

既然顾客是关心要购买的有没有货，我们可以回答：上架能拍下的都表示有现货，您看中后直接拍下即可，都拍好以后您通知我改一下运费。

这样的回答就可以避免顾客一再询问的问题。

2、回答细心，易懂

回答顾客问题易懂，可以避免顾客在同一问题上不断追问的情况，回答的越细致，会让顾客感受到你的细心体贴，让之产生信任，提升顾客的购买欲望。

如：有很多新手顾客都会问到邮费的问题，比如：邮费怎么收。

通常会回答：12元。

这样就会引发顾客在同一问题上的再次发问。

比如：多少都12元吗。

如果回答：首重12，续重10. 又会引起顾客的再次发问：什么

是首重什么是续重?我买几件每个都要收12元吗?等等。

如果我们够细心，回答的清晰易懂，比如：一次性购买多件商品只要在一公斤以内就只需收取12元，每超出一公斤加收10元。

那么就不会又在这里浪费时间了。

3、回复要及时

任何一个买家都希望自己是受到重视，任何一个买家都不愿意等。

这样不但会中断交谈过程让顾客感觉到不够热情，而且还会使之反感。

不愿在此店浪费时间，导致顾客另寻去处流失掉。

这样实在是不值当。

所以我们要回复的细致易懂，节省时间来接待更多的顾客。

如果是老顾客多次购买的顾客，这样的次数一多也会让他觉得自己没收到重视影响再次购买，丢失忠实顾客。

如果是潜在顾客，有购买意向的新顾客，那么就更不愿意和一家像是爱理不理的店家合作，从而流失掉。

4、交谈要主动

也就是主动询问顾客。

当有顾客来询问一下问题，过了几分钟没有说话了的时候应当主动热情的询问顾客，摸索顾客的购买意向。

如果当日不打算购买，只是了解一下，那么起码你的礼貌热情会给他留个好印象，让本店在此顾客下次想购买时列入店铺的选择范围。

成为一个潜在顾客。

如果此顾客有购买意向，那么你就可以通过询问了解到此顾客在顾虑些什么，恰当的鼓动会加强顾客的购买欲望，使交易更进一步。

4. 客服工作规范

1、客服用语必须热情礼貌，第一句话必须是：您好，有什么需要帮忙的吗

2、顾客发来第一句话时就搜索其旺旺名查看是否老顾客

3、必须多用语气词，十句话里面必须有三句带有‘呵呵’‘亲’

4、表情头像勤用，十句话里必须有三句带表情头像

5、交谈的最后一句话必须是由客服结尾

6、开启自动回复

7、不同旺旺的快捷用语必须一致

8、客服必须有主动性，顾客超过5分钟未回话必须主动联系

9、有重要信息及时转达经理，如：有想谈合作的，提供货源的，提建议的顾客

10、回答顾客时至少三个字，不可用单个字‘哦’‘嗯’

11、对顾客咨询的问题不可回答‘应该是吧’‘我也不知道’之类的不确定语句

12、语句结尾不可用‘啊’‘啦’

论文答辩问题及回答万能篇四

这个问题需要从自身专业回答，比如这和自己专业相关，自己可以有很多想法去解决这个问题等，关键点需要结合自己的专业。

这实际上就是问这个课题的研究意义，自己需要提前做好准备，收集相关资料，了解这个课题背后所能带来的’社会价值，做到游刃有余。

这个问题需要自己对论文内容有着深刻的理解，需要了解论文各章节的内容，大致就是围绕为什么研究、怎样研究、研究结果怎样来展开叙述。

这个问题就需要实话实说了，当然并不需要把所有的问题都说出来，说出其中一两个，而且被自己解决的就可以了。

这个就需要拓宽自己的思维了，想一个和研究课题相关但是论文中没有提到的问题，自圆其说即可。

这个问题也需要从实际出发，实话实说，但是问题不能太基础，也不能说太多问题，否则老师会认为你基础知识不扎实。

论文答辩问题及回答万能篇五

(测试你的沉静与自信。)给一个简短、有礼貌的回答：“我能做好我要做的事情、“我相信自己，我想得到这份工作。

2、为什么你想到这里来工作

(这应该是你喜爱的题目。)因为你在此前进行了大量的准备，你了解这家公司。组织几个原因，最好是简短而切合实际的。

3、这个职位最吸引你的是什么

(这是一个表现你对这个公司、这份工作看法的机会。)回答应使考官确认你具备他要求的素质。

4、你是否喜欢你老板的职位

回答当然是“yes”如你不满意，可补充：“当我有这个评测能力时，或“有这样一个空缺时吧。”

5、你是否愿意去公司派你去的那个地方

如果你回答“no”你可能会因此而失掉这份工作，记住：你被雇用后你可以和公司就这个问题再行谈判。

6、谁曾经给你最大的影响

选一个名字即可，最好是你过去的老师等，再简短准备几句说明为什么。

7、你将在这家公司呆多久

回答这样的问题，你该持有一种明确的态度，即：能待多久待多久，尽可能长，“我在这里继续学习和完善自己。”

8、什么是你最大的成就

准备一两个成功的小故事。

9、你能提供一些参考证明吗

你该准备好一些相关的整洁的打印件，并有现在的电话和地

址。

10、从现在开始算，未来的五年，你想自己成为什么样子?或者：告诉我，你事业的目标

回答一定要得体，根据你的能力和经历。

11、你有和这份工作相关的训练或品质吗

说明要短，举两三个最重要的品质，要有事实依据。

12、导致你成功的因素是什么

回答要短，让考官自己去探究，比如只一句话：“我喜欢挑战性工作。”

13、你最低的薪金要求是多少

(这是必不可少的问题，因为你和你的考官出于不同考虑都十分关心它。)你聪明的做法是：不做正面回答。强调你最感兴趣的是这个机遇和挑。

13、你最低的薪金要求是多少

(这是必不可少的问题，因为你和你的考官出于不同考虑都十分关心它。)你聪明的做法是：不做正面回答。强调你最感兴趣的是这个机遇和挑战并存的工作，避免讨论经济上的报酬，直到你被雇用为止。

14、你还有什么问题吗

你必须回答“当然。你要准备通过你的发问，了解更多关于这家公司、这次面试、这份工作的信息。”

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档