

# 2023年论文答辩的三个问题及回答(优秀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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 论文答辩的三个问题及回答篇一

a[]这个问题在班里回答过了哈~~这是谁这么夸我呢啊哈哈~~

2: 睡觉睡不着怎么办?

a[]是说这个问题问的很有针对性么。。。那一般就是姿势不对起来重睡吧!

3: 请问你的梦想是什么?

最想说的话: 你平时看起来憨憨的, 很有亲和力, 有领导范儿, 也很佩服你的能力。

a:哎呀又夸我~~梦想是多去一些地方, 多看一些东西, 体验世界各地的风土人情~~

4: 最让你难以沟通的人是什么样的人?

最想说的话: 你很幽默

a[]非常开朗和非常内向的人我都能聊起来, 最怕那种完全没办法沟通的, 你逗他他不笑, 他逗你他自己笑, 答非所问,

每次和这种人说话都能让我目瞪口呆。

5:请谈谈你对德育答辩的看法

a□一开始超级抵触的，因为事情本来就多，这件事情很分散经历。可是后来发现咱们班的德育答辩太出彩了，是超级有趣超级温馨的事情，虽然应了学校无聊的形式，却玩出了我们自己的花样。（还有一件事情要忏悔，因为开始的抵触情绪，我问大家的问题很没营养，事后非常后悔，有生我气没办法消的来找我领好吃的补偿。。。）

6: 你觉得什么样的人生是最有价值的?

最想说的话：珍惜你所用的每一分每一秒好好努力，然后实现自己的理想。

a□首先谢谢你的话，这句话对我来说很重要。最有价值的就是自己在垂死的时候不后悔的吧，是自己回忆起来会被自己的感动的吧，对我来说最有价值的就是见多识广。

7: 能帮忙捋一下你们“大家族”的关系不，有点小混乱呢?

最想说的话：很羡慕你们“家”人之间的友谊。。。

a□我们家族的确庞大啊，大家认识的有我——爷爷，梁大 阪——大儿子，方小贝——二闺女，史同学——大儿子的小老婆，这是大家认识的且紧密团结在家中央的，其他的延伸太多了说不完，比如豆豆啊李袞啊……还有其他班其他院的大家估计也都不认识了~~至于我们家的友谊，可以说是我上大学以来最让我珍惜的得到。

8: 最自豪的一件事是什么?

a□这样问还真是想不起来。。。 嗯。。。

9: 你现在有什么想实现的目标?

最想说的话: 你的声音很好听~

a[]哎呀我声音这么奔放哈哈~~当前有两个——六级和减肥~

10: 喜欢学生会的工作吗?

a:刚上大学的时候热血沸腾地就参加了,两年后毅然而然地退出了。不是因为喜欢不喜欢,只是因为适合不适合。大一时对什么都好奇,到了大三觉得自己的秉性不太适应学生会的大环境。

11: 你对大三大四两年的大学生活是怎样规划的?

a[]大三以学习为主,大四开始谋求各种实习考研什么的。

12: 当家族长老感觉如何?

13: 减肥的动力从哪里来?

a[]其实不是动力使然的,就是大三忙起来生活规律了自然减肥起来也顺利多了。

14: 能介绍一下你家族团队每个成员吗?

最想说的话: 你身材越来越好了~

15: 是什么让你蹦出那么多幽默有趣的话?

最想说的话: 头发能一直留那么长,真的相当的有耐心啊!

16: 你从现在开始五年内的职业规划是什么?

最想说的话：喜欢你举手投足间的豪放，也喜欢你文字中的忧伤~

最想说的话：可以一直“神”得那么开心呦 你总是知道自己要什么 祝福亲爱的妮子！

18：你最看重的是什么？

a☐见识

19：对于我们的专业你怎么看？

a☐我很喜欢，不会轻易放弃的。

最想说的话：喜欢你幽默有趣的表达方式，希望继续保持。

21：妮子，有时大大咧咧，有时有很严肃，总之很喜欢这种性格的你。对你有很多祝福，希望未来一切顺利，希望你能按照你的意愿去走你的路。还是提个问题吧，我觉得你对人生的思考还是挺多的，借这个机会，能向大家讲一讲你的价值观吗，你希望自己的人生是什么样的，说你最想说的一点就行。谢谢，呵呵。

a☐这个问题是署名了的~真的谢谢你啊，你是我认识的最正直的女孩儿，很喜欢很信任你~~我的人生希望在不抛弃责任的情况下尽量按照自己的意愿走，还是上面说的，去尽量多的地方，看最多的世间万象。

22：你觉得人幽默的最高境界是什么？你觉得你达到了吗？

a☐我觉得你达到了！

23：2019到了，所有人灭绝了 你使劲地哭啊哭，哭啊哭，完了之后你怎么办？

a□我不怕2019，怕2019所有人都活着我随着地球毁灭了，最怕所有人随着地球毁灭了我活着，不用哭，直接自我了断。

24：你是如何协调好和宿舍同学的关系的？

a□这个不用协调吧，我们宿舍不是一般和谐啊~

25：两年来觉得自己最大的改变是什么？

最想说的话：妮子我佩服你减肥的毅力~

a□这个一旦开始了觉得停下来太亏了~最大的改变就是淡定了吧，很多事情都能用平和的心态看待了。

26：你现在有毕业后的打算么？将来想做什么或者做什么职业呢？

最想说的话：很有想法的同志

a □毕业后继续学习吧，考不上就工作，没什么大不了，走不一样的路风景也不一样。将来还是想做这行，因为真的喜欢。

27：什么时候结婚。。。 (这个是方小贝问的，后续还有什么问题来着忘了，纸条找不到了就是突然想起来赶紧补充!)

a□看机缘!反正我什么时候结婚都会拖上你的!!必须的!

## 论文答辩的三个问题及回答篇二

(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

## 论文答辩的三个问题及回答篇三

1. 当顾客主动联系你，询问产品内容时，第一句都会问：“亲，在吗？”，而客服则要回答：“亲，您好。

在的，我是xxx店的客服，很荣幸能为您服务”。

2. 如果联系你的这位顾客，是之前光顾过的，可以这样回复：“亲，您好，欢迎再次光临小店，有什么可以帮到您的吗？”

这样的问候语，让顾客觉得你很专业，给顾客一种亲切感，优质的服务态度，能影响顾客购物的心情，大大增加了顾客下单的几率。

### 二、反应能力

淘宝客服打字需要快，反应能力要强，在顾客询问问题时，你要第一时间回答顾客的问题，不要半天都答不上了，顾客之所以会联系你，是因为她对这款产品有兴趣，那你就要把握机会，只要解答了顾客的问题，顾客没有疑虑了就会下单购买，如果你不在线或者解决不了顾客的问题，那么，这张单子就会溜走了，客服的反应时间最好控制在1分钟内，快速



解答顾客问题，单子才不会溜走。

### 三、顾客讨价还价

无论是实体店还是网店，很多顾客都喜欢先压下价钱再购买，一般顾客都会这样问：“价格还能在优惠点吗？”

这时不能直接拒绝顾客说：“不能，已经是最便宜了”

客服则可以这样回答：“亲，这款产品现在在搞活动呢，已经是打折了的，很实惠的哦，过几天，搞完活动就会恢复原价了哦，亲，要是喜欢就购买吧”，如果这样说了顾客还是执着于价格问题，那客服可以这样回答：“亲，真的不好意思呢，这是店家定的价格哦，我不可以随便修改的，亲，下次光顾就送赠品给你哦”，一般这样说了，顾客要是真的喜欢产品，就不会在还价了的。

### 四、运输，运费，发货问题

这些问题是常见的问题，很多顾客在下单前都会问到的，顾客通常都是这样问：

1. 顾客：“发货到xx地区需要多少钱?客服则可以这样回答：“亲，你可以在产品的页面下方选择你收货的地区，就会显示出相应的运费哦”

2. 顾客想更换快递公司，一般会这样问：“可以给我发xx快递吗?” 客服：“亲，我们合作的的快递公司是xx快递哦，请您放心，如果您的地区不到的话，快递是不会接单，到时我会帮您转发其他快递”。

3. 什么时候货物能送到，对于这个问题，我们不要给准确的答案，因为快递方面我们是控制不了的，顾客：“我是xx城市的，3天会到吗?” 客服可以这样回答：“亲，如果按照正

常的派送时间，应该能在这时间内送到的，但是如果天气不好，或者快递方面有延误，可能就会迟一两天哦，请亲谅解哦”

## 论文答辩的三个问题及回答篇四

### 一、突出专业成绩优势

一般企业招聘自然希望应聘的人，能完成企业目标，大学生的专业成绩好，说明学习能力、问题解决能力、快速适应环境的能力强。专业成绩的优势，也可以通过项目经验来展示。优势不是用嘴说出来的，一定要用事实来展示。

### 二、突出社团、学生干部经历优势

社团工作与学生干部经历代表一个人的组织能力、领导能力、沟通协调的能力。

### 三、突出实习经历与业绩优势

实习经历更接近工作本身，也能突出自己。在谈到实习经历的时候，一定要总结出自己在实习过程中的业绩，受到的表扬。比如：销售了多少校园卡；评选为xx优秀员工；因某项工作出色，得到领导与客户的表扬等等。

### 四、突出职业气质优势

总之，面试、找工作就是要投企业所好，告诉他们你能胜任他们的工作要求，解决工作问题。企业招聘的目的非常明确，就是要找到解决工作问题的人，如果在面试中，让他们觉得你有这能力，工作就是你的了。

## 论文答辩的三个问题及回答篇五

- 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’