

外销员外贸外语辅导：商务谈判中如何回避明确地答复？外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文  
[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A4\\_96\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_91\\_98\\_E5\\_c28\\_645295.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_A4_96_E9_94_80_E5_91_98_E5_c28_645295.htm) 在商务谈判中，有些时候不能给对方一个确切的答案，但是又不能一口否定，那么要使谈判有回旋的余地就得回避明确地答复。下面就给大家介绍几种常用的回避直接答复的说法。 Im afraid I cant give you a definite reply now. 恐怕我现在无法给你一个明确的答复。 I cant make a decision right now. 我现在无法作出决定。 I just need some time to think it over. 我需要时间考虑考虑。 We are still a little unsure about the prospect, though. 不过，我们对于前景还是有点不能确定。 There are certain points that Ill have to consider very carefully. 有些问题我得慎重考虑。 That may well be so. Im not sure. 很可能是这样的。我不敢确定。 It all depends. 这得看情况而定。 欢迎进入：2010年外销员课程免费试听 点击进入免费体验：百考试题外销员在线考试中心 更多信息请访问：百考试题论坛外销员 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)