

B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

Wie man mit Lieferanten verhandelt



1. ¿Con qué frecuencia se recomienda llamar al proveedor para revisar la relación de trabajo?
(Wie häufig wird empfohlen, den Lieferanten anzurufen, um die Geschäftsbeziehung zu überprüfen?)

2. ¿Qué tres aspectos se deben revisar en la llamada antes de negociar nuevas condiciones?
(Welche drei Aspekte sollten im Anruf überprüft werden, bevor neue Bedingungen verhandelt werden?)

3. ¿Cuál es el objetivo del acuerdo cuando se negocian precios o condiciones?
(Was ist das Ziel der Vereinbarung, wenn Preise oder Konditionen verhandelt werden?)

2. Sie müssen einen größeren Kauf finanzieren und möchten Kreditooptionen vergleichen, bevor Sie ein Angebot annehmen.

Aufgabe: Compara dos simulaciones cambiando importe y plazo; anota la cuota mensual y el total a devolver y explica qué opción eliges y por qué.

URL: Usar el simulador de préstamos personales de BBVA

Use la oferta / la contraoferta / el coste / la rebaja / la comisión de apertura / ¿Te importa si...?