

B1.43 Negociaciones y ventas



- Negociaciones de precios
- Tipos de cambio / tarifas
- Vocabulario de contratos

El coste	<i>(Die Kosten)</i>	El riesgo financiero	<i>(Das finanzielle Risiko)</i>
La rebaja	<i>(Der Rabatt)</i>	El recargo	<i>(Der Aufpreis)</i>
El comprador	<i>(Der Käufer)</i>	La comisión	<i>(Die Provision)</i>
El vendedor	<i>(Der Verkäufer)</i>	El trato	<i>(Das Geschäft)</i>
El proveedor	<i>(Der Lieferant)</i>	Tener oferta de colaboración	<i>(Ein Kooperationsangebot haben)</i>
La demanda	<i>(Die Nachfrage)</i>	El compromiso	<i>(Die Verpflichtung)</i>
La divisa	<i>(Die Währung)</i>	La contraoferta	<i>(Das Gegenangebot)</i>
El tipo de cambio	<i>(Der Wechselkurs)</i>	A plazos	<i>(In Raten)</i>
La garantía	<i>(Die Garantie)</i>	Llegara a un acuerdo	<i>(Eine Einigung erzielen)</i>
El anticipo	<i>(Die Anzahlung)</i>	Rescindir	<i>(Kündigen)</i>
El crédito	<i>(Der Kredit)</i>		

1. Scannen Sie den QR-Code, um das Video anzusehen, oder lesen Sie den Text.



Para mejorar los resultados de una empresa, conviene **negociar** de forma regular con los proveedores. Una opción práctica es llamar cada seis meses o una vez al año para **hacer balance** del servicio, los precios y las condiciones. Después se pueden proponer cambios en la **política de precios** o en la **logística**. La idea es llegar a un acuerdo *ganar-ganar*, sin presionar demasiado y cuidando la relación profesional.

*Um die Ergebnisse eines Unternehmens zu verbessern, ist es ratsam, regelmäßig mit den Lieferanten zu **verhandeln**. Eine praktische Möglichkeit ist, alle sechs Monate oder einmal im Jahr anzurufen, um die **Bilanz zu ziehen** über Service, Preise und Konditionen. Danach kann man Änderungen in der **Preispolitik** oder in der **Logistik** vorschlagen. Die Idee ist, eine Win-Win-Vereinbarung zu erreichen, ohne zu viel Druck auszuüben und die berufliche Beziehung zu pflegen.*

1. ¿Con qué frecuencia se recomienda hablar con el proveedor para revisar la relación comercial?
 - a. Solo cuando hay un problema grave de calidad
 - b. Cada semana, para controlar las entregas de producto
 - c. Cada dos años, para no molestar al proveedor
 - d. Una vez al año o cada seis meses
2. Qué se revisa principalmente durante la llamada con el proveedor?
 - a. El trabajo, los precios y el servicio
 - b. La competencia y los impuestos del país
 - c. El marketing de la empresa y las redes sociales
 - d. Los sueldos del personal y los turnos
3. Qué actitud se considera adecuada al negociar nuevas condiciones?
 - a. Buscar un acuerdo justo para los dos
 - b. Presionar al máximo para conseguir el precio más bajo
 - c. Amenazar con cambiar de proveedor en la primera llamada
 - d. Evitar cualquier cambio para no discutir

4. Qué resultado se espera al aplicar esta estrategia de negociación?
- a. Más estrés y más problemas internos
 - b. Menos control sobre la política de precios
 - c. Mejores precios o condiciones y mejores resultados
 - d. Entregas más lentas y contratos más largos

1-d 2-a 3-a 4-c

2. Grammatik: Fragewörter: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?.

Interrogativformen werden verwendet, um etwas höflich vorzuschlagen, zu erbitten, anzubieten oder zu bestätigen.



Forma interrogativa	Ejemplo
¿Te importa / importaría si...?	¿Te importa si revisamos la oferta? (<i>Stört es dich, wenn wir das Angebot überprüfen?</i>)
¿Qué + verbo?	¿Qué hacemos con el contrato? (<i>Was machen wir mit dem Vertrag?</i>)
¿Te / Le + verbo?	¿Le preparo una contraoferta? (<i>Soll ich Ihnen ein Gegenangebot vorbereiten?</i>)
¿Verbo...?	¿Cerramos el trato hoy? (<i>Schließen wir den Deal heute ab?</i>)
¿Quiere que le ayude...?	¿Quiere que le ayude con el anticipo? (<i>Möchten Sie, dass ich Ihnen bei der Anzahlung helfe?</i>)
¿Sabes que...?	¿Sabes que el coste incluye garantía? (<i>Weißt du, dass die Kosten eine Garantie beinhalten?</i>)
¿Cómo dice...?	¿Cómo dice? No entendí la comisión. (<i>Wie bitte? Ich habe die Provision nicht verstanden.</i>)
¿Entiendes?	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. (<i>Verstehst du? Ich spreche vom Wechselkurs.</i>)

- ¿_____ si revisamos juntos el coste y la comisión antes de cerrar el trato?
 a. Te importa b. Te importa que c. Te importas d. Te importa de
- ¿_____ una contraoferta con menos recargo y mejor garantía?
 a. Le preparo que b. Te preparo c. Le preparo d. Lo preparo

1. Te importa 2. Le preparo

Umschreiben Sie die Ausdrücke

- (¿Te importa si...?) Revisamos la oferta ahora.

(*Stört es Sie, wenn wir das Angebot jetzt durchgehen?*)

- (¿Te / Le + verbo...?) Preparo una contraoferta para usted.

(*Soll ich Ihnen ein Gegenangebot vorbereiten?*)

- (¿Verbo...?) Cerramos el trato hoy.

(Schließen wir den Deal heute ab?)

3.Übungen



1. Ordnen Sie jedes Wort seiner Definition zu.

- | | |
|------------------------|---|
| a. la contraoferta | 1. Propuesta alternativa para negociar el precio - ¿Le preparo una contra |
| b. la garantía | 2. Pago inicial para asegurar el pedido - ¿Quiere que le ayude a calcular el anticipo? |
| c. el anticipo | 3. Protección del producto o servicio durante un tiempo - ¿Sabes que la garantía dura dos años? |
| d. llegar a un acuerdo | 4. Terminar un contrato antes de lo pactado por acuerdo mutuo o causa justa. |
| e. rescindir | 5. Ponerse de acuerdo sobre las condiciones - ¿Cerramos el trato hoy? |

a-1 b-3 c-2 d-5 e-4

2. Interne Mitteilung: Vertragsverlängerung mit dem Anbieter (Audio in der App verfügbar)

Fülle die Lücken aus: comisión, garantía, plazos, tipo de cambio, oferta final, rescindiríamos, contraoferta, compromiso, coste

Esta semana revisamos el contrato anual con un proveedor de software. En la última reunión, el vendedor propuso una subida por la demanda y por el soporte técnico. Antes de responder, el equipo solicitó un desglose del _____ y de la _____ por gestión. También se comprobó la _____ y el recargo por pagos a _____.


Finanzas recordó que parte de la factura se paga en dólares y que el _____ puede variar. Por eso, la empresa pide una _____ en euros y una _____ con descuento por _____ de un año. Si no hay acuerdo, _____ el contrato al final del mes, según la cláusula de cancelación.

Diese Woche haben wir den Jahresvertrag mit einem Softwareanbieter überprüft. In der letzten Sitzung schlug der Verkäufer eine Preiserhöhung wegen gestiegener Nachfrage und wegen des technischen Supports vor. Bevor wir antworten, bat das Team um eine Aufschlüsselung der Kosten und der Verwaltungsgebühr. Außerdem wurde die Garantie sowie der Aufschlag für Ratenzahlungen geprüft.

Die Finanzabteilung erinnerte daran, dass ein Teil der Rechnung in Dollar bezahlt wird und dass der Wechselkurs schwanken kann. Deshalb bittet das Unternehmen um ein endgültiges Angebot in Euro und um ein Gegenangebot mit Rabatt bei einer einjährigen Verpflichtung. Wenn keine Einigung erzielt wird, würden wir den Vertrag zum Monatsende gemäß der Kündigungsklausel kündigen.

1. ¿Qué condiciones quiere asegurar la empresa antes de aceptar la subida de precio y por qué es importante el tipo de cambio en esta negociación?

3. Hören Sie sich das Audiofragment an und geben Sie an, ob die folgenden Aussagen wahr oder falsch sind.

	Wahr	Falsch	
El proveedor ofreció el precio en dólares y el comprador propuso pagar en euros mediante una contraoferta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Al final acordaron pagar todo el importe por adelantado para evitar problemas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
El proveedor dijo que podría cancelar el acuerdo si no aceptan las condiciones de pago.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

4. Lies den Dialog und beantworte die Fragen

Marta (compras): *Hola, Javier. Te llamo por la oferta del servicio de soporte: nos interesa, pero el coste total se nos ha ido un poco de presupuesto.*

(Hallo, Javier. Ich rufe wegen des Angebots für den Support-Service an: Wir sind interessiert, aber die Gesamtkosten haben unser Budget etwas überstiegen.)

Javier (proveedor): *Hola, Marta. Dime, ¿qué te preocupa más: la tarifa mensual o el recargo por urgencias?*

(Hallo, Marta. Sag mir: Was bereitet dir größere Sorgen — die monatliche Gebühr oder der Aufschlag für Eilfälle?)

Marta (compras): *Sobre todo el recargo: con la demanda que tenemos nos puede disparar el presupuesto. Además, la comisión por gestión no la teníamos prevista.*

(Vor allem der Aufschlag: Bei der Nachfrage, die wir haben, kann er unser Budget in die Höhe treiben. Außerdem hatten wir die Verwaltungsprovision nicht eingeplant.)

Javier (proveedor): *Entiendo. Te propongo una contraoferta: eliminamos la comisión y reducimos el recargo un 20%, pero necesitaría un compromiso de 12 meses.*

(Verstehe. Ich mache dir ein Gegenangebot: Wir streichen die Provision und reduzieren den Aufschlag um 20 %, dafür bräuchte ich eine Laufzeitbindung von 12 Monaten.)

Marta (compras): *De acuerdo, y en cuanto a la garantía: en el contrato ponéis 24 horas de respuesta y nosotros necesitamos 8 horas laborables; si no, el riesgo financiero para nosotros es alto.*

(In Ordnung. Und was die Garantie angeht: Im Vertrag steht eine Reaktionszeit von 24 Stunden; wir benötigen 8 Arbeitsstunden. Andernfalls ist das finanzielle Risiko für uns hoch.)

Javier (proveedor): *Podemos incluir una garantía de 8 horas, pero con un anticipo del 10% al firmar. El resto se pagaría a plazos, en tres meses.*

(Wir können eine 8 Stunden Garantie aufnehmen, aber mit einer Anzahlung von 10 % bei Vertragsunterzeichnung. Der Rest würde in Raten über drei Monate bezahlt.)

Marta (compras): *El anticipo me parece razonable, pero prefiero pagar en cuatro plazos y que no haya penalización si tenemos que rescindir por incumplimiento.*

(Die Anzahlung erscheint mir vernünftig, aber ich würde lieber in vier Raten zahlen und es sollte keine Strafzahlung geben, falls wir wegen Nichterfüllung kündigen müssen.)



Javier
(proveedor):

De acuerdo: cuatro plazos y añadimos una cláusula para rescindir si no cumplimos los niveles de servicio. Si te parece, lo dejamos por escrito y cerramos el acuerdo hoy.

(Einverstanden: vier Raten, und wir fügen eine Klausel hinzu, die eine Kündigung erlaubt, falls wir die Servicelevels nicht einhalten. Wenn du zustimmst, halten wir das schriftlich fest und schließen die Vereinbarung heute ab.)

1. ¿Qué ofrece Javier en la contraoferta y qué compromiso pide a cambio?

2. Marta menciona varios costes extra. ¿Cuáles son y cómo afectan al trato?

5. Email

Asunto: Renovación del servicio (abril-junio) - oferta actualizada

Hola Marta,

Te envió nuestra **oferta** para renovar el servicio por 3 meses: 1.250 € + IVA/mes. Si prefieres pagar en USD, el **tipo de cambio** sería 1 € = 1,09 USD y habría un **recargo** del 2% por gestión.

La **garantía** incluye soporte en 24 h. Para confirmar, pedimos un **anticipo** del 20% y el resto se puede pagar **a plazos**.

¿Te interesa o quieres que ajustemos algo?

Saludos,

Lucía Rojas

Cuenta cliente - Suministros Rojas



Schreibe eine passende Antwort: *¿Te importa si revisamos el coste y buscamos una rebaja? / ¿Sabes si el recargo del 2% se puede quitar si pagamos en euros? / ¿Te preparo una contraoferta con un anticipo menor y pago a plazos?*

Wichtige Verben

yo
tú
él/ella/usted
nosotros/nosotras
vosotros/vosotras
ellos/ellas/ustedes

Negociar (verhandeln)

Condicional simple
negociaría
negociarías
negociaría
negociaríamos
negociaríais
negociarían

Rescindir (kündigen)

Condicional simple
rescindiría
rescindirías
rescindiría
rescindiríamos
rescindiríais
rescindirían