

## B1.43 Negociaciones y ventas



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

<b>El trato</b>	<i>(Das Abkommen)</i>	<b>El anticipo</b>	<i>(Die Anzahlung)</i>
<b>El compromiso</b>	<i>(Die Verpflichtung)</i>	<b>El crédito</b>	<i>(Der Kredit)</i>
<b>La demanda</b>	<i>(Die Nachfrage)</i>	<b>El riesgo financiero</b>	<i>(Das finanzielle Risiko)</i>
<b>La rebaja</b>	<i>(Der Rabatt)</i>	<b>La contraoferta</b>	<i>(Das Gegenangebot)</i>
<b>El coste</b>	<i>(Die Kosten)</i>	<b>La divisa</b>	<i>(Die Währung)</i>
<b>El recargo</b>	<i>(Der Zuschlag)</i>	<b>El tipo de cambio</b>	<i>(Der Wechselkurs)</i>
<b>La comisión</b>	<i>(Die Provision)</i>	<b>A plazos</b>	<i>(In Raten)</i>
<b>El comprador</b>	<i>(Der Käufer)</i>	<b>Tener oferta de colaboración</b>	<i>(Ein Kooperationsangebot haben)</i>
<b>El vendedor</b>	<i>(Der Verkäufer)</i>	<b>Llegar a un acuerdo</b>	<i>(Zu einer Vereinbarung kommen)</i>
<b>El proveedor</b>	<i>(Der Anbieter)</i>	<b>Rescindir</b>	<i>(Kündigen)</i>
<b>La garantía</b>	<i>(Die Garantie)</i>		

### 1. Scannen Sie den QR-Code, um das Video anzusehen, oder lesen Sie den Text. (QR: Audio)



Para mejorar los resultados de una empresa, conviene **negociar** con los **proveedores** de forma planificada. Muchas compañías hacen una llamada cada seis meses o una vez al año para **hacer balance** del trabajo, los precios y el servicio. Luego proponen cambios para el siguiente año, buscando un acuerdo **ganar-ganar**. *¿Te importa si revisamos las condiciones y la **política de precios**?* Así se logra más estabilidad y menos estrés.

*Um die Ergebnisse eines Unternehmens zu verbessern, ist es sinnvoll, **geplant** mit den **Lieferanten** zu **verhandeln**. Viele Unternehmen führen alle sechs Monate oder einmal im Jahr ein Gespräch, um **Bilanz zu ziehen** über die Arbeit, die Preise und den Service. Danach schlagen sie Änderungen für das nächste Jahr vor und suchen eine **Win-win-Vereinbarung**. Wäre es für Sie in Ordnung, wenn wir die Konditionen und die **Preispolitik** überprüfen? So erreicht man mehr Stabilität und weniger Stress.*

1. ¿Qué acción se recomienda hacer de forma periódica para mejorar la relación con el proveedor?
  - a. Enviar quejas por escrito cada semana
  - b. Pedir descuentos sin revisar el servicio
  - c. Cambiar de proveedor en cada entrega de producto
  - d. Llamar al proveedor 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. Únicamente el contrato y la forma de pago
  - c. Solo la logística y las entregas de producto
  - d. El tipo de cambio y los aranceles internacionales

1-d 2-a



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

Frageformen 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>Machen wir den Deal heute fest?</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 el coste y la garantía antes de firmar el contrato? (*Ist es dir recht, wenn wir die Kosten und die Garantie prüfen, bevor wir den Vertrag unterschreiben?*)  
 a. Te importa      b. Te importas      c. Te importa que      d. Le importa
  - ¿\_\_\_\_\_ con el anticipo si finalmente rescindimos el trato? (*Was machen wir mit der Anzahlung, wenn wir den Deal schließlich auflösen?*)  
 a. Qué hacemos qué      b. Qué hace      c. Qué hacemos      d. Qué hacemos de
1. Te importa 2. Qué hacemos



### Schreibe die Sätze neu (QR: KI+)

- (¿Te importa si...?) Revisamos la oferta otra vez antes de firmar.

(*Macht es Ihnen etwas aus, wenn wir das Angebot noch einmal prüfen, bevor wir unterschreiben?*)

- (¿Qué + verbo...?) Tenemos este contrato sobre la mesa. Escríbelo en una sola pregunta.

(*Was machen wir mit dem Vertrag?*)

- (¿Le + verbo...?) Necesito enviar una contraoferta al cliente.

(*Soll ich Ihnen ein Gegenangebot vorbereiten?*)

- ¿Te importa si revisamos la oferta otra vez antes de firmar?
- ¿Qué hacemos con el contrato?
- ¿Le preparo una contraoferta?

### **Korrigiere den Fehler**

1. ¿Sabes si el precio incluye la comisión bancaria?

---

Weißt du, dass der Preis die Bankgebühr einschließt?

2. ¿Te importa que revisamos el tipo de cambio ahora?

---

Würde es dir etwas ausmachen, wenn wir jetzt den Wechselkurs überprüfen?

**1.** *¿Sabes que el precio incluye la comisión bancaria?* **2.** *¿Te importa si revisamos el tipo de cambio ahora?*

### 3.Übungen

#### 1. Ordnen Sie jedes Wort seiner Definition zu.

- a. la contraoferta    1. ¿Te importa si proponemos un precio diferente para cerrar el trato?  
b. el anticipo        2. ¿Quiere que le ayude a pagar una parte antes de recibir el pedido?  
c. la comisión       3. ¿Sabes que es el dinero extra que cobra un agente por vender?

a-1 b-2 c-3



#### 2. Aktualisierung der Geschäftsbedingungen (internationaler Lieferant) (QR: Audio)



**Fülle die Lücken aus:** recargo, tipo de cambio, llegar a un acuerdo, comisión, anticipo, divisa, garantía, contraoferta

Asunto: Actualización de condiciones comerciales 2026

Le informamos de que, debido al aumento de costes de logística, a partir del 1 de junio actualizaremos nuestras tarifas. Para pedidos en (1) \_\_\_\_\_ distinta del euro, aplicaremos el (2) \_\_\_\_\_ del día de facturación y un (3) \_\_\_\_\_ por cobertura. El (4) \_\_\_\_\_ será del 30% y el resto podrá abonarse a plazos con aprobación de crédito. La (5) \_\_\_\_\_ estándar se mantiene en 12 meses.

Si su volumen anual se mantiene, podemos estudiar una rebaja y ajustar la (6) \_\_\_\_\_ por gestión. En caso de no aceptar las nuevas condiciones, el contrato podrá rescindirse con 30 días de aviso. Para revisar su situación y (7) \_\_\_\_\_, responda a este correo con su (8) \_\_\_\_\_ y el plazo de entrega previsto.

*Betreff: Aktualisierung der Geschäftsbedingungen 2026*

*Wir informieren Sie darüber, dass wir aufgrund der steigenden Logistikkosten ab dem 1. Juni unsere Tarife aktualisieren werden. Für Bestellungen in einer anderen Währung als dem Euro wenden wir den Wechselkurs des Rechnungsdatums sowie einen Zuschlag zur Absicherung an. Die Anzahlung beträgt 30 % und der Rest kann nach Genehmigung eines Kredits in Raten gezahlt werden. Die Standardgarantie bleibt bei 12 Monaten.*


*Wenn Ihr Jahresvolumen gleich bleibt, können wir einen Rabatt prüfen und die Verwaltungsprovision anpassen. Falls Sie die neuen Bedingungen nicht akzeptieren, kann der Vertrag mit einer Frist von 30 Tagen gekündigt werden. Um Ihre Situation zu prüfen und eine Einigung zu erzielen, antworten Sie bitte auf diese E-Mail mit Ihrem Gegenangebot und der voraussichtlichen Lieferfrist.*

*(1) divisa, (2) tipo de cambio, (3) recargo, (4) anticipo, (5) garantía, (6) comisión, (7) llegar a un acuerdo, (8) contraoferta*

1. ¿Qué condiciones propone el proveedor sobre pagos y moneda, y qué opciones tiene el cliente si no acepta las nuevas condiciones?

---

**3. Hören Sie sich den Audioausschnitt an und wählen Sie die richtige Antwort aus. (QR: Audio)**

	Wahr	Falsch	
1. La empresa acepta pagar una parte por adelantado y después completar el pago en varios plazos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. El recargo se debía a que querían pagar en la misma moneda que el proveedor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Decidieron que el tipo de cambio dependería del día en que se emitiera la factura.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

1-V 2-X 3-V

**4. Wählen Sie die richtige Lösung**

- ¿Te importaría si \_\_\_\_\_ una rebaja antes de firmar el contrato? *(Würde es dich stören, wenn wir vor der Vertragsunterzeichnung über einen Rabatt verhandeln würden?)*
    - negociáramos
    - negociamos
    - negociaremos
    - negociaríamos
  - ¿Qué \_\_\_\_\_ si el proveedor no ofrece garantía y sube el coste? *(Was würdest du kündigen, wenn der Anbieter keine Garantie bietet und die Kosten erhöht?)*
    - rescindías
    - rescinderías
    - rescindirías
    - rescindirás
  - ¿Le \_\_\_\_\_ la comisión al vendedor si el tipo de cambio empeora esta semana? *(Würden Sie dem Verkäufer die Provision verhandeln, wenn sich der Wechselkurs diese Woche verschlechtert?)*
    - negociara
    - negociaré
    - negociaba
    - negociaría
1. negociáramos 2. rescindirías 3. negociaría

**5. Rollenspiel - Dialoge (QR: Audio)**

**Contraoferta a un proveedor local**

- Laura (compras):** *Javier, he revisado tu propuesta: el coste se nos va un poco y, además, pedís un anticipo del 40%.*  
*(Javier, ich habe deinen Vorschlag geprüft: Die Kosten sind für uns etwas zu hoch und außerdem verlangst du eine Anzahlung von 40%.)*
- Javier (proveedor):** *Lo sé, pero la demanda está alta y nuestros precios incluyen una garantía ampliada; si bajamos, tenemos que aplicar un pequeño recargo por entrega urgente.*  
*(Ich weiß, aber die Nachfrage ist hoch und unsere Preise beinhalten eine verlängerte Garantie; wenn wir runtergehen, müssen wir einen kleinen Aufpreis für eine dringende Lieferung berechnen.)*



- Laura (compras):** *Te hago una contraoferta: una rebaja del 8% y anticipo del 20%; el resto a plazos, y mantenemos la garantía tal cual.  
(Ich mache dir ein Gegenangebot: 8% Rabatt und 20% Anzahlung; den Rest in Raten, und wir behalten die Garantie so bei, wie sie ist.)*
- Javier (proveedor):** *Puedo aceptar una rebaja del 6% y el anticipo del 20%, pero el pago a plazos solo con carta de crédito, por el riesgo financiero.  
(Ich kann 6% Rabatt und 20% Anzahlung akzeptieren, aber die Ratenzahlung nur mit Akkreditiv, wegen des finanziellen Risikos.)*
- Laura (compras):** *Vale, si lo dejamos por escrito en el contrato y la comisión bancaria la asumimos a medias, creo que podemos llegar a un acuerdo hoy.  
(Okay, wenn wir das schriftlich im Vertrag festhalten und die Bankgebühr zur Hälfte übernehmen, glaube ich, dass wir heute eine Einigung erzielen können.)*

1. ¿Qué condiciones pide Laura para aceptar el trato (precio, anticipo y garantía)?
- 

## 6. Sprechen: übersetzen und antworten (QR: KI+)

*¿Te importa si revisamos el precio y la comisión? / ¿Sabes que con este tipo de cambio el coste sube bastante? / Podríamos llegar a un acuerdo si ofrecemos un anticipo y una garantía.*



1. Estás negociando con un proveedor y el precio final es más alto de lo esperado: ¿qué le dirías para pedir una rebaja o proponer una contraoferta y así llegar a un acuerdo?
- 
2. Vas a firmar un contrato para comprar a plazos a una empresa en otra divisa: ¿qué aspectos te parecen más importantes (anticipo, garantía, tipo de cambio) y por qué?
-

## 7. Schreiben: E-Mail (QR: KI+)

**Asunto:** Oferta actualizada - Portátiles para tu equipo

Hola Marta,

Soy Laura Ríos, de TechPro. Te envío la oferta para 12 portátiles (modelo TP14): **845 €** por unidad + IVA. Incluye entrega y **garantía** de 2 años.

- Pago: 40% de **anticipo** y el resto a 30 días.
- Si prefieres pagar en USD, aplicamos el **tipo de cambio** del día y una **comisión** bancaria del 1,5%.
- Por entrega urgente hay un **recargo** de 60 €.

¿Te va bien confirmarlo hoy o necesitas una **contraoferta**?

Saludos,  
Laura



**Schreibe eine passende Antwort:** *¿Te importa si revisamos el precio por unidad y el anticipo? / ¿Sabes qué incluye exactamente la garantía y si hay recargos ocultos? / ¿Le preparo una contraoferta con pago a plazos o en otra divisa?*

---

---

---

### 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