

B1.43.1 Cómo negociar con proveedores



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.



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 tipo de cambio y los aranceles internacionales
 - b. El trabajo, los precios y el servicio
 - c. Únicamente el contrato y la forma de pago
 - d. Solo la logística y las entregas de producto

1-d 2-b

2. Necesitas financiar una compra y quieres comparar dos opciones de préstamo para negociar el coste y el plazo con el vendedor.

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

URL: Usar el simulador de préstamos personales de BBVA

Use in your answer: cuota mensual / TIN / TAE / comisión de apertura / total a devolver / plazo