

B1.43.1 Cómo negociar con proveedores



1. ¿Con qué frecuencia se recomienda llamar al proveedor para revisar la relación de trabajo?

(¿Con qué frecuencia se recomienda llamar al proveedor para revisar la relación de trabajo?)

2. ¿Qué tres aspectos se deben revisar en la llamada antes de negociar nuevas condiciones?

(¿Qué tres aspectos se deben revisar en la llamada antes de negociar nuevas condiciones?)

3. ¿Cuál es el objetivo del acuerdo cuando se negocian precios o condiciones?

(¿Cuál es el objetivo del acuerdo cuando se negocian precios o condiciones?)

2. Necesitas financiar una compra importante y quieres comparar opciones de préstamo antes de aceptar una oferta.

Task: 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 in your answer: la oferta / la contraoferta / el coste / la rebaja / la comisión de apertura / ¿Te importa si...?