

B1.43 Negociaciones y ventas

<https://app.colanguage.com/es/espanol/plan-de-curso/b1/43>



El trato	El anticipo
El comprador	El crédito
El vendedor	La garantía
El proveedor	El riesgo financiero
La demanda	El compromiso
La oferta	Llegar a un acuerdo
La contraoferta	Rescindir
La rebaja	Tener oferta de colaboración
La comisión	A plazos
El coste	El tipo de cambio
El recargo	La divisa

1. Ejercicios

1. Correo de una tienda de tecnología a un nuevo cliente empresa (Audio disponible en la aplicación)



Words to use: recargo, acuerdo, anticipo, a, un, llegar, rebaja

Estimado cliente:

Como nuevo comprador profesional, le ofrecemos una _____ especial del 12 % en portátiles si firma un trato anual con nuestra empresa. El coste final dependerá del tipo de cambio del día, porque muchos productos se pagan en divisa extranjera. Para reducir el riesgo financiero, puede hacer un _____ del 30 % y pagar el resto a plazos sin _____. Todos los equipos tienen dos años de garantía y servicio técnico en España.

Si llega una contraoferta de otro proveedor, intentaremos _____ mejorando el margen o el plazo de entrega. Para confirmar la oferta de colaboración, responda a este correo y le enviaremos el contrato con todas las condiciones de pago y la posible comisión por ventas futuras.

1. ¿Qué ventajas ofrece la tienda al nuevo comprador profesional?

2. Completa los diálogos

a. Negociar una tarifa de consultoría

Directora de empresa: *He visto tu oferta, pero el precio por hora me parece un poco alto para nuestro presupuesto.*

Consultor: 1. _____

Directora de empresa: *Esa contraoferta me interesa, pero necesitaría una cláusula de garantía sobre los resultados del proyecto.*

Consultor: 2. _____

Directora de empresa: *Perfecto; si me envías hoy el borrador del contrato con esas condiciones, lo reviso y mañana mismo podemos firmar si todo está bien.*

Consultor: 3. _____

b. Elegir moneda para pagar un curso online

Cliente: *Quiero inscribirme en vuestro curso, pero la web me deja pagar en euros o en dólares y no sé qué divisa me sale mejor.*

Agente de soporte: 4. _____

Cliente: *Entonces, si pago en dólares, ¿mi banco convierte la cantidad y me cobra la comisión, o el pago llega ya en euros?*

Agente de soporte: 5. _____

Cliente: *Vale, pues hago el pago en euros hoy mismo; ¿me podéis enviar la confirmación del pago y las condiciones del curso por correo?*

Agente de soporte: 6. _____

1. Lo entiendo; si ampliamos el plazo del contrato a seis meses, puedo hacerte un descuento del 10 % en la tarifa. **2.** Podemos añadir una cláusula donde me comprometo a revisar el plan cada mes y, si no cumplimos los objetivos mínimos, reducir mi comisión. **3.** De acuerdo, te mando ahora la nueva versión y, si llegamos a un acuerdo final mañana, empiezo el proyecto el lunes. **4.** Ahora mismo el tipo de cambio es bastante favorable al euro, pero tu banco puede aplicar un recargo o una comisión por convertir la moneda. **5.** Si eliges dólares, tu banco hace la conversión; para evitar sorpresas, te recomiendo pagar directamente en euros o hacer una transferencia SEPA en euros. **6.** Claro, en cuanto recibamos la transferencia te mandamos un correo con la factura, el detalle de la tarifa y todas las condiciones de cancelación.

3. Escribe un correo corto (8-10 líneas) a un proveedor para pedir mejores condiciones de precio y de pago para tu empresa, mencionando al menos una posible contraoferta de otra empresa.

Me gustaría negociar el precio y las condiciones de pago. / Hemos recibido una oferta más barata de otra empresa. / ¿Sería posible mejorar el plazo de entrega? / Espero que podamos llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes.
