

B1.43.2 Interrogativos: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?

Interrogatifs : ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?



Les interrogatifs sont utilisés pour proposer, demander, offrir ou confirmer quelque chose de manière polie.

Forma interrogativa	Uso	Ejemplo
¿Te importa / importaría si...?	Permiso (<i>Permission</i>)	¿Te importa si revisamos la oferta? (<i>Ça te dérange si nous revoyons l'offre ?</i>)
¿Qué + verbo...?	Instrucción (<i>Instruction</i>)	¿Qué hacemos con el contrato? (<i>Qu'est-ce qu'on fait avec le contrat ?</i>)
¿Te / Le + verbo...?	Ofrecimiento (<i>Offre</i>)	¿Le preparo una contraoferta? (<i>Puis-je vous préparer une contre offre ?</i>)
¿Verbo...?	Propuesta (<i>Proposition</i>)	¿Cerramos el trato hoy? (<i>On conclut l'accord aujourd'hui ?</i>)
¿Quiere que le ayude...?	Ayuda (<i>Aide</i>)	¿Quiere que le ayude con el anticipo? (<i>Vous voulez que je vous aide avec l'acompte ?</i>)
¿Sabes que...?	Información (confirmar) (<i>Information – confirmation</i>)	¿Sabes que el coste incluye garantía? (<i>Tu sais que le coût inclut la garantie ?</i>)
¿Cómo dice...?	Exhortación educada (<i>Demande polie de répétition</i>)	¿Cómo dice? No entendí la comisión. (<i>Comment ? Je n'ai pas compris la commission.</i>)
¿Entiendes?	Control del contacto (<i>Vérification de la compréhension</i>)	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. (<i>Tu comprends ? Je parle du taux de change.</i>)

1. Traduire et choisir la bonne réponse

- ¿_____ 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
- ¿_____ con el cálculo del riesgo financiero y del tipo de cambio?
a. Quiere que le ayuda b. Quiere que le ayudo c. Quiere le ayude
d. Quiere que le ayude
- ¿_____ el proveedor nos ofrece una rebaja si pagamos el anticipo a plazos?
a. Sabes b. Sabes de que c. Sabes si d. Sabes que

1. Te importa 2. Le preparo 3. Quiere que le ayude 4. Sabes que

2. Réécrivez les phrases

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

(Ça vous dérange si nous examinons l'offre maintenant ?)

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

(Je vous prépare une contre-offre ?)

3. (¿Verbo...?) Cerramos el trato hoy.

(On conclut l'affaire aujourd'hui ?)

4. (¿Quiere que le ayude...?) Quieres que te ayude con el contrato.

(Tu veux que je t'aide pour le contrat ?)

3. Hablad en parejas para acordar condiciones de venta y cerrar un trato.

Situación

En una feria comercial negocias un posible trato entre comprador y proveedor.

Discutir

- Negociad el precio, la posible rebaja y si habrá recargo o comisión.
 - Decid cómo será el pago: al contado, a plazos o con crédito, y explicad riesgos para comprador y vendedor.
-

Palabras y frases útiles

- ¿Te importa si hablamos del anticipo y del tipo de cambio?
 - ¿Qué hacemos con la contraoferta para llegar a un acuerdo hoy?
 - ¿Sabes que el coste incluye garantía del proveedor durante un año?
-

Usar en conversación

- ¿Te importa / importaría si...?
- ¿Qué hacemos...?
- ¿Sabes que...?