

## B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

*Comment négocier avec les fournisseurs*



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.

*Pour améliorer les résultats d'une entreprise, il convient de **négocier** avec les **fournisseurs** de manière planifiée. De nombreuses entreprises passent un appel tous les six mois ou une fois par an pour **faire le bilan** du travail, des prix et du service. Ensuite, elles proposent des changements pour l'année suivante, en recherchant un accord **gagnant-gagnant**. Est-ce que cela te dérange si nous révisons les conditions et la **politique de prix** ? Ainsi, on obtient plus de stabilité et moins de stress.*

1. ¿Qué acción se recomienda hacer de forma periódica para mejorar la relación con el proveedor?
  - a. Llamar al proveedor una vez al año o cada seis meses
  - b. Enviar quejas por escrito cada semana
  - c. Pedir descuentos sin revisar el servicio
  - d. Cambiar de proveedor en cada entrega de producto
2. ¿Qué se revisa principalmente durante la llamada con el proveedor?
  - a. El tipo de cambio y los aranceles internacionales
  - b. Únicamente el contrato y la forma de pago
  - c. El trabajo, los precios y el servicio
  - d. Solo la logística y las entregas de producto

1-a-2-c

### 2. Tu as besoin de financer un achat et tu veux comparer deux options de prêt afin de négocier le coût et la durée avec le vendeur.

**Tâche:** 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