

B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

Comment négocier avec les fournisseurs



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

(À quelle fréquence est-il recommandé d'appeler le fournisseur pour revoir la relation commerciale ?)

2. ¿Qué aspectos se revisan en la llamada antes de negociar nuevas condiciones?

(Quels aspects sont passés en revue lors de l'appel avant de négocier de nouvelles conditions ?)

3. ¿Qué significa buscar un acuerdo “ganar-ganar” en una negociación de precios?

(Que signifie rechercher un accord « gagnant-gagnant » dans une négociation de prix ?)

2. Vous allez financer l'achat d'une voiture et devez comparer deux prêts avant de signer.

Tâche: Compara dos simulaciones cambiando importe y plazo; escribe la cuota mensual y el total a devolver y explica cuál opción eliges y por qué.

URL: Usar el simulador de préstamos personales de BBVA

Use in your answer: el total a devolver / la cuota mensual / el plazo / TIN / TAE / el crédito / ¿Te importa si...?