

B1.43 Negociaciones y ventas



- Negociaciones de precios
- Tipos de cambio / tarifas
- Vocabulario de contratos

El comprador	<i>(L'acheteur)</i>	La garantía	<i>(La garantie)</i>
El vendedor	<i>(Le vendeur)</i>	El riesgo financiero	<i>(Le risque financier)</i>
El proveedor	<i>(Le fournisseur)</i>	La demanda	<i>(La demande)</i>
La divisa	<i>(La devise)</i>	La contraoferta	<i>(La contre-offre)</i>
El tipo de cambio	<i>(Le taux de change)</i>	El compromiso	<i>(L'engagement)</i>
El coste	<i>(Le coût)</i>	El trato	<i>(L'accord)</i>
La rebaja	<i>(La réduction)</i>	Tener oferta de colaboración	<i>(Avoir une offre de collaboration)</i>
La comisión	<i>(La commission)</i>	Llegar a un acuerdo	<i>(Parvenir à un accord)</i>
El recargo	<i>(Le supplément)</i>	Rescindir	<i>(Résilier)</i>
El crédito	<i>(Le crédit)</i>	A plazos	<i>(À tempérament)</i>
El anticipo	<i>(L'acompte)</i>		

1. Scannez le code QR pour regarder la vidéo, ou lire le texte.



Para mejorar los resultados de una empresa, conviene **negociar** de forma regular con los proveedores. Una opción práctica es llamar cada seis meses o una vez al año para **hacer balance** del servicio, los precios y las condiciones. Después se pueden proponer cambios en la **política de precios** o en la **logística**. La idea es llegar a un acuerdo *ganar-ganar*, sin presionar demasiado y cuidando la relación profesional.

*Pour améliorer les résultats d'une entreprise, il convient de **négoier** régulièrement avec les fournisseurs. Une option pratique est d'appeler tous les six mois ou une fois par an pour **faire le bilan** du service, des prix et des conditions. Ensuite, on peut proposer des changements dans la **politique tarifaire** ou dans la **logistique**. L'idée est d'arriver à un accord *gagnant gagnant*, sans trop faire pression et en prenant soin de la relation professionnelle.*

1. ¿Con qué frecuencia se recomienda hablar con el proveedor para revisar la relación comercial?
 - a. Cada semana, para controlar las entregas de producto
 - b. Solo cuando hay un problema grave de calidad
 - c. Cada dos años, para no molestar al proveedor
 - d. Una vez al año o cada seis meses
2. Qué se revisa principalmente durante la llamada con el proveedor?
 - a. La competencia y los impuestos del país
 - b. El marketing de la empresa y las redes sociales
 - c. Los sueldos del personal y los turnos
 - d. El trabajo, los precios y el servicio
3. Qué actitud se considera adecuada al negociar nuevas condiciones?
 - a. Evitar cualquier cambio para no discutir
 - b. Buscar un acuerdo justo para los dos
 - c. Presionar al máximo para conseguir el precio más bajo
 - d. Amenazar con cambiar de proveedor en la primera llamada

4. Qué resultado se espera al aplicar esta estrategia de negociación?
- a. Entregas más lentas y contratos más largos
 - b. Menos control sobre la política de precios
 - c. Más estrés y más problemas internos
 - d. Mejores precios o condiciones y mejores resultados

1-d 2-d 3-b 4-d

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

Les interrogatifs s'utilisent pour proposer, demander, offrir ou confirmer quelque chose de manière polie.



Forma interrogativa	Ejemplo
¿Te importa / importaría si...?	¿Te importa si revisamos la oferta? (<i>Ça te dérange si nous révisons l'offre ?</i>)
¿Qué + verbo?	¿Qué hacemos con el contrato? (<i>Qu'est-ce qu'on fait avec le contrat ?</i>)
¿Te / Le + verbo?	¿Le preparo una contraoferta? (<i>Je vous prépare une contre-offre ?</i>)
¿Verbo...?	¿Cerramos el trato hoy? (<i>On conclut l'accord aujourd'hui ?</i>)
¿Quiere que le ayude...?	¿Quiere que le ayude con el anticipo? (<i>Vous voulez que je vous aide avec l'acompte ?</i>)
¿Sabes que...?	¿Sabes que el coste incluye garantía? (<i>Tu sais que le coût inclut une garantie ?</i>)
¿Cómo dice...?	¿Cómo dice? No entendí la comisión. (<i>Comment dites-vous ? Je n'ai pas compris la commission.</i>)
¿Entiendes?	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. (<i>Tu comprends ? Je parle du taux de change.</i>)

1. ¿_____ 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
2. ¿_____ una contraoferta con menos recargo y mejor garantía?
- a. Le preparo que b. Te preparo c. Le preparo d. Lo preparo

1. Te importa 2. Le preparo

Réécrivez les phrases

1. (¿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 ?*)

3.Exercices

1. Associez chaque mot à sa définition.

- | | |
|------------------------|---|
| a. la contraoferta | 1. Propuesta alternativa para negociar el precio - ¿Le preparo una contra |
| b. la garantía | 2. Pago inicial para asegurar el pedido - ¿Quiere que le ayude a calcular el anticipo? |
| c. el anticipo | 3. Protección del producto o servicio durante un tiempo - ¿Sabes que la garantía dura dos años? |
| d. llegar a un acuerdo | 4. Terminar un contrato antes de lo pactado por acuerdo mutuo o causa justa. |
| e. rescindir | 5. Ponerse de acuerdo sobre las condiciones - ¿Cerramos el trato hoy? |

a-1 b-3 c-2 d-5 e-4



2. Avis interne : renouvellement du contrat avec un fournisseur (Audio disponible dans l'application)

Remplissez les lacunes: comisión, garantía, plazos, tipo de cambio, oferta final, rescindiríamos, contraoferta, compromiso, coste

Esta semana revisamos el contrato anual con un proveedor de software. En la última reunión, el vendedor propuso una subida por la demanda y por el soporte técnico. Antes de responder, el equipo solicitó un desglose del _____ y de la _____ por gestión. También se comprobó la _____ y el recargo por pagos a _____ .


Finanzas recordó que parte de la factura se paga en dólares y que el _____ puede variar. Por eso, la empresa pide una _____ en euros y una _____ con descuento por _____ de un año. Si no hay acuerdo, _____ el contrato al final del mes, según la cláusula de cancelación.

Cette semaine, nous avons examiné le contrat annuel avec un fournisseur de logiciels. Lors de la dernière réunion, le commercial a proposé une augmentation en raison de la hausse de la demande et du support technique. Avant de répondre, l'équipe a demandé un détail des coûts et de la commission de gestion. La garantie et le supplément pour paiements échelonnés ont également été vérifiés.

La comptabilité a rappelé qu'une partie de la facture est payée en dollars et que le taux de change peut varier. C'est pourquoi l'entreprise demande une offre finale en euros et une contre-offre avec réduction en échange d'un engagement d'un an. S'il n'y a pas d'accord, nous résilierons le contrat à la fin du mois, conformément à la clause de résiliation.

1. ¿Qué condiciones quiere asegurar la empresa antes de aceptar la subida de precio y por qué es importante el tipo de cambio en esta negociación?
-

3. Écoutez le fragment audio et indiquez si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses.

- | | Vrai | Faux | |
|--|--------------------------|--------------------------|--|
| El proveedor ofreció el precio en dólares y el comprador propuso pagar en euros mediante una contraoferta. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |  |
| Al final acordaron pagar todo el importe por adelantado para evitar problemas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| El proveedor dijo que podría cancelar el acuerdo si no aceptan las condiciones de pago. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

4. Lisez le dialogue et répondez aux questions

Marta (compras): *Hola, Javier. Te llamo por la oferta del servicio de soporte: nos interesa, pero el coste total se nos ha ido un poco de presupuesto.*

(Bonjour, Javier. Je vous appelle au sujet de l'offre pour le service de support : elle nous intéresse, mais le coût total dépasse un peu notre budget.)

Javier (proveedor): *Hola, Marta. Dime, ¿qué te preocupa más: la tarifa mensual o el recargo por urgencias?*

(Bonjour, Marta. Dites moi, qu'est ce qui vous préoccupe le plus : le tarif mensuel ou le supplément pour les interventions urgentes ?)

Marta (compras): *Sobre todo el recargo: con la demanda que tenemos nos puede disparar el presupuesto. Además, la comisión por gestión no la teníamos prevista.*
(Surtout le supplément : avec la demande actuelle, cela peut faire exploser le budget. De plus, la commission de gestion n'était pas prévue.)

Javier (proveedor): *Entiendo. Te propongo una contraoferta: eliminamos la comisión y reducimos el recargo un 20%, pero necesitaría un compromiso de 12 meses.*
(Je comprends. Je vous propose une contre offre : nous supprimons la commission et réduisons le supplément de 20 %, mais j'aurais besoin d'un engagement de 12 mois.)

Marta (compras): *De acuerdo, y en cuanto a la garantía: en el contrato ponéis 24 horas de respuesta y nosotros necesitamos 8 horas laborables; si no, el riesgo financiero para nosotros es alto.*
(D'accord. Et concernant la garantie : le contrat indique 24 heures de réponse alors que nous avons besoin de 8 heures ouvrables ; sinon, le risque financier pour nous est important.)

Javier (proveedor): *Podemos incluir una garantía de 8 horas, pero con un anticipo del 10% al firmar. El resto se pagaría a plazos, en tres meses.*
(Nous pouvons inclure une garantie de 8 heures, mais avec un acompte de 10 % à la signature. Le reste serait payé en plusieurs versements, sur trois mois.)

Marta (compras): *El anticipo me parece razonable, pero prefiero pagar en cuatro plazos y que no haya penalización si tenemos que rescindir por incumplimiento.*
(L'acompte me semble raisonnable, mais je préfère payer en quatre échéances et qu'il n'y ait pas de pénalité si nous devons résilier pour manquement.)



**Javier
(proveedor):**

De acuerdo: cuatro plazos y añadimos una cláusula para rescindir si no cumplimos los niveles de servicio. Si te parece, lo dejamos por escrito y cerramos el acuerdo hoy.

(Très bien : quatre échéances et nous ajoutons une clause de résiliation si les niveaux de service ne sont pas respectés. Si cela vous convient, nous le mettons par écrit et finalisons l'accord aujourd'hui.)

1. ¿Qué ofrece Javier en la contraoferta y qué compromiso pide a cambio?
-
2. Marta menciona varios costes extra. ¿Cuáles son y cómo afectan al trato?
-

5. Email

Asunto: Renovación del servicio (abril-junio) - oferta actualizada

Hola Marta,

Te envió nuestra **oferta** para renovar el servicio por 3 meses: 1.250 € + IVA/mes. Si prefieres pagar en USD, el **tipo de cambio** sería 1 € = 1,09 USD y habría un **recargo** del 2% por gestión.

La **garantía** incluye soporte en 24 h. Para confirmar, pedimos un **anticipo** del 20% y el resto se puede pagar **a plazos**.

¿Te interesa o quieres que ajustemos algo?

Saludos,

Lucía Rojas

Cuenta cliente - Suministros Rojas



Rédigez une réponse appropriée: *¿Te importa si revisamos el coste y buscamos una rebaja? / ¿Sabes si el recargo del 2% se puede quitar si pagamos en euros? / ¿Te preparo una contraoferta con un anticipo menor y pago a plazos?*

Verbes importants

	Negociar (<i>négozier</i>)	Rescindir (<i>résilier</i>)
	Condicional simple	Condicional simple
yo	negociaría	rescindiría
tú	negociarías	rescindirías
él/ella/usted	negociaría	rescindiría
nosotros/nosotras	negociaríamos	rescindiríamos
vosotros/vosotras	negociaríais	rescindiríais
ellos/ellas/ustedes	negociarían	rescindirían