

## B1.43 Negociaciones y ventas



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

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

### 1. Scannez le code QR pour regarder la vidéo, ou lire le texte. (QR: Audio)



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

1-b 2-a



## 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 revoyons 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> )

- ¿\_\_\_\_\_ si revisamos el coste y la garantía antes de firmar el contrato? (*Ça te dérange si nous révisons le coût et la garantie avant de signer le contrat ?*)  
 a. Te importa    b. Te importas    c. Te importa que    d. Le importa
- ¿\_\_\_\_\_ con el anticipo si finalmente rescindimos el trato? (*Que faisons-nous avec l'acompte si finalement nous résilions l'accord ?*)  
 a. Qué hacemos qué    b. Qué hace    c. Qué hacemos    d. Qué hacemos de

1. Te importa 2. Qué hacemos

### Réécrivez les phrases (QR: IA+)



- (¿Te importa si...?) Revisamos la oferta otra vez antes de firmar.

(*Ça te dérange si nous revoyons l'offre une fois de plus avant de signer ?*)

- (¿Qué + verbo...?) Tenemos este contrato sobre la mesa. Escríbelo en una sola pregunta.

(*Qu'est-ce qu'on fait du contrat ?*)

- (¿Le + verbo...?) Necesito enviar una contraoferta al cliente.

(*Je lui prépare une contre-offre ?*)

1. ¿Te importa si revisamos la oferta otra vez antes de firmar? 2. ¿Qué hacemos con el contrato? 3. ¿Le preparo una contraoferta?

### Corrigez l'erreur

1. ¿Sabes si el precio incluye la comisión bancaria?

---

Tu sais que le prix inclut la commission bancaire ?

2. ¿Te importa que revisamos el tipo de cambio ahora?

---

Ça te dérange si nous vérifions le taux de change maintenant ?

*1. ¿Sabes que el precio incluye la comisión bancaria? 2. ¿Te importa si revisamos el tipo de cambio ahora?*

### 3.Exercices

#### 1. Associez chaque mot à sa définition.

- a. la contraoferta    1. ¿Te importa si proponemos un precio diferente para cerrar el trato?  
b. el anticipo        2. ¿Quiere que le ayude a pagar una parte antes de recibir el pedido?  
c. la comisión        3. ¿Sabes que es el dinero extra que cobra un agente por vender?

a-1 b-2 c-3



#### 2. Mise à jour des conditions commerciales (fournisseur international) (QR: Audio)



**Remplissez les lacunes:** recargo, tipo de cambio, llegar a un acuerdo, comisión, anticipo, divisa, garantía, contraoferta

Asunto: Actualización de condiciones comerciales 2026

Le informamos de que, debido al aumento de costes de logística, a partir del 1 de junio actualizaremos nuestras tarifas. Para pedidos en (1) \_\_\_\_\_ distinta del euro, aplicaremos el (2) \_\_\_\_\_ del día de facturación y un (3) \_\_\_\_\_ por cobertura. El (4) \_\_\_\_\_ será del 30% y el resto podrá abonarse a plazos con aprobación de crédito. La (5) \_\_\_\_\_ estándar se mantiene en 12 meses.

Si su volumen anual se mantiene, podemos estudiar una rebaja y ajustar la (6) \_\_\_\_\_ por gestión. En caso de no aceptar las nuevas condiciones, el contrato podrá rescindirse con 30 días de aviso. Para revisar su situación y (7) \_\_\_\_\_, responda a este correo con su (8) \_\_\_\_\_ y el plazo de entrega previsto.

*Objet : Mise à jour des conditions commerciales 2026*

*Nous vous informons que, en raison de l'augmentation des coûts logistiques, à compter du 1er juin nous mettrons à jour nos tarifs. Pour les commandes dans une devise différente de l'euro, nous appliquerons le taux de change du jour de la facturation ainsi qu'un supplément de couverture. L'acompte sera de 30 % et le solde pourra être réglé en plusieurs échéances avec approbation de crédit. La garantie standard est maintenue à 12 mois.*

*Si votre volume annuel se maintient, nous pouvons étudier une remise et ajuster la commission de gestion. En cas de refus des nouvelles conditions, le contrat pourra être résilié avec un préavis de 30 jours. Pour revoir votre situation et parvenir à un accord, répondez à cet e-mail avec votre contre-offre et le délai de livraison prévu.*

*(1) divisa, (2) tipo de cambio, (3) recargo, (4) anticipo, (5) garantía, (6) comisión, (7) llegar a un acuerdo, (8) contraoferta*

1. ¿Qué condiciones propone el proveedor sobre pagos y moneda, y qué opciones tiene el cliente si no acepta las nuevas condiciones?

### 3. Écoutez l'extrait audio et choisissez la bonne réponse. (QR: Audio)

1. La empresa acepta pagar una parte por adelantado y después completar el pago en varios plazos.
2. El recargo se debía a que querían pagar en la misma moneda que el proveedor.
3. Decidieron que el tipo de cambio dependería del día en que se emitiera la factura.

Vrai Faux



1-V 2-X 3-V

### 4. Choisissez la bonne solution

1. ¿Te importaría si \_\_\_\_\_ una rebaja antes de firmar el contrato? *(Est-ce que cela te dérangerait si nous négocions une remise avant de signer le contrat ?)*
- a. negociáramos      b. negociamos      c. negociaremos  
d. negociaríamos
2. ¿Qué \_\_\_\_\_ si el proveedor no ofrece garantía y sube el coste? *(Que résilierais-tu si le fournisseur n'offre pas de garantie et augmente le coût ?)*
- a. rescindías      b. rescinderías      c. rescindirías      d. rescindirás
3. ¿Le \_\_\_\_\_ la comisión al vendedor si el tipo de cambio empeora esta semana? *(Négocieriez-vous la commission avec le vendeur si le taux de change se dégrade cette semaine ?)*
- a. negociara      b. negociaré      c. negociaba      d. negociaría

1. negociáramos 2. rescindirías 3. negociaría

### 5. Jeu de rôle - dialogues (QR: Audio)



#### Contraoferta a un proveedor local

**Laura (compras):** *Javier, he revisado tu propuesta: el coste se nos va un poco y, además, pedís un anticipo del 40%.*

*(Javier, j'ai examiné ta proposition : le coût nous dépasse un peu et, en plus, tu demandes un acompte de 40 %.)*

**Javier (proveedor):** *Lo sé, pero la demanda está alta y nuestros precios incluyen una garantía ampliada; si bajamos, tenemos que aplicar un pequeño recargo por entrega urgente.*

*(Je le sais, mais la demande est forte et nos prix incluent une garantie prolongée ; si nous baissions, nous devons appliquer un petit surcoût pour une livraison urgente.)*

**Laura (compras):** *Te hago una contraoferta: una rebaja del 8% y anticipo del 20%; el resto a plazos, y mantenemos la garantía tal cual.*

*(Je te fais une contre-offre : une réduction de 8 % et un acompte de 20 % ; le reste en plusieurs versements, et nous maintenons la garantie telle quelle.)*

**Javier (proveedor):** *Puedo aceptar una rebaja del 6% y el anticipo del 20%, pero el pago a plazos solo con carta de crédito, por el riesgo financiero.*

*(Je peux accepter une réduction de 6 % et l'acompte de 20 %, mais le paiement en plusieurs fois seulement avec une lettre de crédit, à cause du risque financier.)*

**Laura (compras):** *Vale, si lo dejamos por escrito en el contrato y la comisión bancaria la asumimos a medias, creo que podemos llegar a un acuerdo hoy.*  
*(D'accord, si nous le mettons par écrit dans le contrat et que nous assumons la commission bancaire à parts égales, je pense que nous pouvons parvenir à un accord aujourd'hui.)*

1. ¿Qué condiciones pide Laura para aceptar el trato (precio, anticipo y garantía)?
- 

## 6. Parler : traduire et répondre (QR: IA+)

*¿Te importa si revisamos el precio y la comisión? / ¿Sabes que con este tipo de cambio el coste sube bastante? / Podríamos llegar a un acuerdo si ofrecemos un anticipo y una garantía.*



1. Estás negociando con un proveedor y el precio final es más alto de lo esperado: ¿qué le dirías para pedir una rebaja o proponer una contraoferta y así llegar a un acuerdo?
- 
2. Vas a firmar un contrato para comprar a plazos a una empresa en otra divisa: ¿qué aspectos te parecen más importantes (anticipo, garantía, tipo de cambio) y por qué?
-

## 7. Écriture: E-mail (QR: IA+)

**Asunto:** Oferta actualizada - Portátiles para tu equipo

Hola Marta,

Soy Laura Ríos, de TechPro. Te envío la oferta para 12 portátiles (modelo TP14): **845 €** por unidad + IVA. Incluye entrega y **garantía** de 2 años.

- Pago: 40% de **anticipo** y el resto a 30 días.
- Si prefieres pagar en USD, aplicamos el **tipo de cambio** del día y una **comisión** bancaria del 1,5%.
- Por entrega urgente hay un **recargo** de 60 €.

¿Te va bien confirmarlo hoy o necesitas una **contraoferta**?

Saludos,  
Laura



**Rédigez une réponse appropriée:** *¿Te importa si revisamos el precio por unidad y el anticipo? / ¿Sabes qué incluye exactamente la garantía y si hay recargos ocultos? / ¿Le preparo una contraoferta con pago a plazos o en otra divisa?*

---

---

---

### Verbes importants

yo  
tú  
él/ella/usted  
nosotros/nosotras  
vosotros/vosotras  
ellos/ellas/ustedes

### Negociar (négocier)

Condicional simple  
negociaría  
negociarías  
negociaría  
negociaríamos  
negociaríais  
negociarían

### Rescindir (résilier)

Condicional simple  
rescindiría  
rescindirías  
rescindiría  
rescindiríamos  
rescindiríais  
rescindirían