

B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

Come negoziare con i fornitori



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

(Con quale frequenza si consiglia di chiamare il fornitore per rivedere il rapporto di lavoro?)

2. ¿Qué tres aspectos se deben revisar en la llamada antes de negociar nuevas condiciones?

(Quali tre aspetti devono essere esaminati durante la chiamata prima di negoziare nuove condizioni?)

3. ¿Cuál es el objetivo del acuerdo cuando se negocian precios o condiciones?

(Qual è l'obiettivo dell'accordo quando si negoziano prezzi o condizioni?)

2. Devi finanziare un acquisto importante e vuoi confrontare le opzioni di prestito prima di accettare un'offerta.

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

URL: Usar el simulador de préstamos personales de BBVA

Use in your answer: la oferta / la contraoferta / el coste / la rebaja / la comisión de apertura / ¿Te importa si...?