



B1.43 Negociaciones y ventas

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

El trato	<i>(L'accordo)</i>	El anticipo	<i>(L'anticipo)</i>
El comprador	<i>(L'acquirente)</i>	El crédito	<i>(Il credito)</i>
El proveedor	<i>(Il fornitore)</i>	La garantía	<i>(La garanzia)</i>
El vendedor	<i>(Il venditore)</i>	El riesgo financiero	<i>(Il rischio finanziario)</i>
La demanda	<i>(La domanda (mercato))</i>	El compromiso	<i>(L'impegno)</i>
La divisa	<i>(La valuta)</i>	La contraoferta	<i>(La controfferta)</i>
El tipo de cambio	<i>(Il tasso di cambio)</i>	Tener oferta de colaboración	<i>(Avere un'offerta di collaborazione)</i>
El coste	<i>(Il costo)</i>	Llegar a un acuerdo	<i>(Raggiungere un accordo)</i>
El recargo	<i>(Il sovrapprezzo)</i>	Rescindir	<i>(Recedere (rescindere))</i>
La rebaja	<i>(Lo sconto)</i>	A plazos	<i>(A rate)</i>
La comisión	<i>(La commissione)</i>		

1. Scansiona il codice QR per guardare il video o leggere il testo. (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.

*Per migliorare i risultati di un'azienda, conviene **negoziare** con i **fornitori** in modo pianificato. Molte aziende fanno una chiamata ogni sei mesi o una volta all'anno per **fare un bilancio** del lavoro, dei prezzi e del servizio. Poi propongono cambiamenti per l'anno successivo, cercando un accordo **win-win**. Ti dispiace se rivediamo le condizioni e la **politica dei prezzi**? Così si ottiene più stabilità e meno stress.*

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

1-d 2-b



2. Grammatica: Interrogativi: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?

Gli interrogativi si usano per proporre, chiedere, offrire o confermare qualcosa in modo educato.

Forma interrogativa	Ejemplo
¿Te importa / importaría si...?	¿Te importa si revisamos la oferta? <i>(Ti dispiace se rivediamo l'offerta?)</i>
¿Qué + verbo?	¿Qué hacemos con el contrato? <i>(Che cosa facciamo con il contratto?)</i>
¿Te / Le + verbo?	¿Le preparo una contraoferta? <i>(Le preparo una controfferta?)</i>
¿Verbo...?	¿Cerramos el trato hoy? <i>(Chiudiamo l'affare oggi?)</i>
¿Quiere que le ayude...?	¿Quiere que le ayude con el anticipo? <i>(Vuole che la aiuti con l'anticipo?)</i>
¿Sabes que...?	¿Sabes que el coste incluye garantía? <i>(Sai che il costo include la garanzia?)</i>
¿Cómo dice...?	¿Cómo dice? No entendí la comisión. <i>(Come, scusi? Non ho capito la commissione.)</i>
¿Entiendes?	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. <i>(Capisci? Parlo del tasso di cambio.)</i>

- ¿_____ si revisamos el coste y la garantía antes de firmar el contrato? *(Ti dispiace se rivediamo il costo e la garanzia prima di firmare il contratto?)*
 a. Te importa b. Te importas c. Te importa que d. Le importa
- ¿_____ con el anticipo si finalmente rescindimos el trato? *(Che facciamo con l'anticipo se alla fine rescindiamo l'accordo?)*
 a. Qué hacemos qué b. Qué hace c. Qué hacemos d. Qué hacemos de

1. Te importa 2. Qué hacemos



Riscrivi le frasi (QR: IA+)

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

_____ *(Ti dispiace se rivediamo l'offerta un'altra volta prima di firmare?)*

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

_____ *(Che cosa facciamo con il contratto?)*

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

_____ *(Le preparo una controfferta?)*

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

Correggi l'errore

- ¿Sabes si el precio incluye la comisión bancaria?

Sai che il prezzo include la commissione bancaria?

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

Ti dispiace se controlliamo il tasso di cambio adesso?

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

3.Esercizi

1. Abbina ogni parola alla sua definizione.

- 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. Aggiornamento delle condizioni commerciali (fornitore internazionale) (QR: Audio)



Compila gli spazi vuoti: 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.

Oggetto: Aggiornamento delle condizioni commerciali 2026

La informiamo che, a causa dell'aumento dei costi di logistica, a partire dal 1° giugno aggiorneremo le nostre tariffe. Per ordini in valuta diversa dall'euro, applicheremo il tasso di cambio del giorno di fatturazione e un sovrapprezzo per copertura. L'anticipo sarà del 30% e il resto potrà essere pagato a rate con approvazione del credito. La garanzia standard rimane di 12 mesi.

Se il Suo volume annuale si mantiene, possiamo valutare una riduzione e adeguare la commissione di gestione. In caso di mancata accettazione delle nuove condizioni, il contratto potrà essere rescisso con 30 giorni di preavviso. Per rivedere la Sua situazione e raggiungere un accordo, risponda a questa email con la Sua controfferta e il termine di consegna previsto.

(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. Ascolta il frammento audio e scegli la risposta corretta. (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.

Vero Falso

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



1-V 2-X 3-V

4. Scegli la soluzione corretta

1. ¿Te importaría si _____ una rebaja antes de firmar el contrato? *(Ti dispiacerebbe se negoziassimo uno sconto prima di firmare il contratto?)*
 a. negociáramos b. negociamos c. negociaremos
 d. negociaríamos
2. ¿Qué _____ si el proveedor no ofrece garantía y sube el coste? *(Che cosa rescinderesti se il fornitore non offre garanzia e aumenta il costo?)*
 a. rescindías b. rescinderías c. rescindirías d. rescindirás
3. ¿Le _____ la comisión al vendedor si el tipo de cambio empeora esta semana? *(Gli negoziaresti la commissione al venditore se il tasso di cambio peggiora questa settimana?)*
 a. negociara b. negociaré c. negociaba d. negociaría

1. negociáramos 2. rescindirías 3. negociaría

5. Role play - dialoghi (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, ho rivisto la tua proposta: il costo ci viene un po' troppo alto e, inoltre, chiedi un anticipo del 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.*

(Lo so, ma la domanda è alta e i nostri prezzi includono una garanzia estesa; se abbassiamo, dobbiamo applicare un piccolo sovrapprezzo per la consegna 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.*

(Ti faccio una controproposta: uno sconto dell'8% e un anticipo del 20%; il resto a rate, e manteniamo la garanzia così com'è.)

- 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.
(Posso accettare uno sconto del 6% e l'anticipo del 20%, ma il pagamento a rate solo con lettera di credito, per il rischio finanziario.)*
- 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.
(Va bene, se lo mettiamo per iscritto nel contratto e la commissione bancaria ce la accogliamo a metà, credo che possiamo raggiungere un accordo oggi.)*

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

6. Parlare: traduci e rispondi (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. Scrittura: Email (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



Scrivi una risposta appropriata: *¿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?*

Verbi importanti

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

Negociar (*negoziare*)

Condicional simple
negociaría
negociarías
negociaría
negociaríamos
negociaríais
negociarían

Rescindir (*recedere*)

Condicional simple
rescindiría
rescindirías
rescindiría
rescindiríamos
rescindiríais
rescindirían