

B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

Hoe onderhandelen met leveranciers



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

(Hoe vaak wordt aangeraden de leverancier te bellen om de zakelijke relatie te herzien?)

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

(Welke aspecten worden tijdens het telefoongesprek besproken voordat je nieuwe voorwaarden onderhandelt?)

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

(Wat betekent het om bij een prijsonderhandeling een “win-win”-overeenkomst na te streven?)

2. Je gaat de aankoop van een auto financieren en moet twee leningen vergelijken voordat je tekent.

Taak: 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...?