

B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

Hoe onderhandelen met leveranciers



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.*



*Om de resultaten van een bedrijf te verbeteren, is het verstandig om op een geplande manier met de **leveranciers** te **onderhandelen**. Veel bedrijven bellen elke zes maanden of één keer per jaar om **de balans op te maken** van het werk, de prijzen en de service. Daarna stellen ze veranderingen voor voor het volgende jaar, op zoek naar een **win-win**-akkoord. Vind je het goed als we de voorwaarden en het **prijnsbeleid** doornemen? Zo krijg je meer stabiliteit en minder 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. Llamar al proveedor una vez al año o cada seis meses
 - c. Enviar quejas por escrito cada semana
 - d. Cambiar de proveedor en cada entrega de producto
2. ¿Qué se revisa principalmente durante la llamada con el proveedor?
 - a. El trabajo, los precios y el servicio
 - b. Solo la logística y las entregas de producto
 - c. Únicamente el contrato y la forma de pago
 - d. El tipo de cambio y los aranceles internacionales

1-b 2-a

2. Je moet een aankoop financieren en je wilt twee leningopties vergelijken om met de verkoper te onderhandelen over de kosten en de looptijd.

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

URL: Usar el simulador de préstamos personales de BBVA

Use in your answer: cuota mensual / TIN / TAE / comisión de apertura / total a devolver / plazo