

B1.43 Negociaciones y ventas



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

El trato	<i>(De overeenkomst)</i>	El crédito	<i>(De krediet)</i>
El comprador	<i>(De koper)</i>	El riesgo financiero	<i>(Het financiële risico)</i>
El vendedor	<i>(De verkoper)</i>	La garantía	<i>(De garantie)</i>
El proveedor	<i>(De leverancier)</i>	El compromiso	<i>(De verplichting)</i>
La demanda	<i>(De vraag)</i>	La contraoferta	<i>(Het tegenbod)</i>
La oferta	<i>(Het aanbod)</i>	Tener oferta de colaboración	<i>(Een samenwerkingsvoorstel hebben)</i>
La rebaja	<i>(De korting)</i>	Rescindir	<i>(Ontbinden)</i>
El coste	<i>(De kostprijs)</i>	Llegar a un acuerdo	<i>(Tot een overeenkomst komen)</i>
El recargo	<i>(De toeslag)</i>	A plazos	<i>(In termijnen)</i>
La comisión	<i>(De commissie)</i>	El tipo de cambio	<i>(De wisselkoers)</i>
El anticipo	<i>(De aanbetaling)</i>	La divisa	<i>(De valuta)</i>

1. Scan de QR-code om de video te bekijken, of lees de tekst.



Para mejorar los resultados de una empresa, conviene **negociar** de forma regular con los proveedores. Una opción práctica es llamar cada seis meses o una vez al año para **hacer balance** del servicio, los precios y las condiciones. Después se pueden proponer cambios en la **política de precios** o en la **logística**. La idea es llegar a un acuerdo *ganar-ganar*, sin presionar demasiado y cuidando la relación profesional.

*Om de resultaten van een bedrijf te verbeteren, is het verstandig regelmatig met leveranciers te **onderhandelen**. Een praktische optie is om elke zes maanden of eenmaal per jaar te bellen om **de balans op te maken** van de service, de prijzen en de voorwaarden. Daarna kunnen er wijzigingen worden voorgesteld in het **prijnsbeleid** in de **logistiek**. Het idee is om tot een win-win-overeenkomst te komen, zonder te veel druk uit te oefenen en met aandacht voor de professionele relatie.*

1. ¿Con qué frecuencia se recomienda hablar con el proveedor para revisar la relación comercial?
 - a. Solo cuando hay un problema grave de calidad
 - b. Cada dos años, para no molestar al proveedor
 - c. Una vez al año o cada seis meses
 - d. Cada semana, para controlar las entregas de producto
2. Qué se revisa principalmente durante la llamada con el proveedor?
 - a. El marketing de la empresa y las redes sociales
 - b. El trabajo, los precios y el servicio
 - c. Los sueldos del personal y los turnos
 - d. La competencia y los impuestos del país
3. Qué actitud se considera adecuada al negociar nuevas condiciones?
 - a. Presionar al máximo para conseguir el precio más bajo
 - b. Evitar cualquier cambio para no discutir
 - c. Buscar un acuerdo justo para los dos
 - d. Amenazar con cambiar de proveedor en la primera llamada

4. Qué resultado se espera al aplicar esta estrategia de negociación?
- a. Menos control sobre la política de precios
 - b. Entregas más lentas y contratos más largos
 - c. Más estrés y más problemas internos
 - d. Mejores precios o condiciones y mejores resultados

1-c 2-b 3-c 4-d

2. Grammatica: Vragende zinnen: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?

De vragende vormen worden gebruikt om iets beleefd voor te stellen, te vragen, aan te bieden of te bevestigen.



Forma interrogativa	Ejemplo
¿Te importa / importaría si...?	¿Te importa si revisamos la oferta? (<i>Vind je het goed als we de offerte nakijken?</i>)
¿Qué + verbo?	¿Qué hacemos con el contrato? (<i>Wat doen we met het contract?</i>)
¿Te / Le + verbo?	¿Le preparo una contraoferta? (<i>Zal ik een tegenbod voor u opstellen?</i>)
¿Verbo...?	¿Cerramos el trato hoy? (<i>Sluiten we de deal vandaag?</i>)
¿Quiere que le ayude...?	¿Quiere que le ayude con el anticipo? (<i>Wilt u dat ik u help met de aanbetaling?</i>)
¿Sabes que...?	¿Sabes que el coste incluye garantía? (<i>Weet je dat de kosten garantie omvatten?</i>)
¿Cómo dice...?	¿Cómo dice? No entendí la comisión. (<i>Wat zegt u? Ik begreep de commissie niet.</i>)
¿Entiendes?	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. (<i>Begrijp je het? Ik heb het over de wisselkoers.</i>)

1. ¿_____ si revisamos juntos el coste y la comisión antes de cerrar el trato?
- a. Te importa b. Te importa que c. Te importas d. Te importa de
2. ¿_____ una contraoferta con menos recargo y mejor garantía?
- a. Le preparo que b. Te preparo c. Le preparo d. Lo preparo

1. Te importa 2. Le preparo

Herschrijf de zinnen

1. (¿Te importa si...?) Revisamos la oferta ahora.

(*Vind je het goed als we het aanbod nu bekijken?*)

2. (¿Te / Le + verbo...?) Preparo una contraoferta para usted.

(*Zal ik een tegenvoorstel voor u opstellen?*)

3. (¿Verbo...?) Cerramos el trato hoy.

(*Ronden we de deal vandaag af?*)

3.Oefeningen

1. Koppel elk woord aan de juiste definitie.

- | | |
|------------------------|---|
| a. la contraoferta | 1. Propuesta alternativa para negociar el precio - ¿Le preparo una contra |
| b. la garantía | 2. Pago inicial para asegurar el pedido - ¿Quiere que le ayude a calcular el anticipo? |
| c. el anticipo | 3. Protección del producto o servicio durante un tiempo - ¿Sabes que la garantía dura dos años? |
| d. llegar a un acuerdo | 4. Terminar un contrato antes de lo pactado por acuerdo mutuo o causa justa. |
| e. rescindir | 5. Ponerse de acuerdo sobre las condiciones - ¿Cerramos el trato hoy? |

a-1 b-3 c-2 d-5 e-4



2. Interne mededeling: verlenging van contract met leverancier (Audio beschikbaar in de app)

Vul de lege plekken in: comisión, garantía, plazos, tipo de cambio, oferta final, rescindiríamos, contraoferta, compromiso, coste

Esta semana revisamos el contrato anual con un proveedor de software. En la última reunión, el vendedor propuso una subida por la demanda y por el soporte técnico. Antes de responder, el equipo solicitó un desglose del _____ y de la _____ por gestión. También se comprobó la _____ y el recargo por pagos a _____.

Finanzas recordó que parte de la factura se paga en dólares y que el _____ puede variar. Por eso, la empresa pide una _____ en euros y una _____ con descuento por _____ de un año. Si no hay acuerdo, _____ el contrato al final del mes, según la cláusula de cancelación.

Deze week hebben we het jaarcontract met een softwareleverancier herzien. Tijdens de laatste vergadering stelde de leverancier een prijsverhoging voor vanwege de vraag en vanwege de technische ondersteuning. Voordat we zouden reageren, vroeg het team om een specificatie van de kosten en van de beheerscommissie. Ook werd de garantie en de toeslag voor betaling in termijnen gecontroleerd.

Financiën herinnerde eraan dat een deel van de factuur in dollars wordt betaald en dat de wisselkoers kan variëren. Daarom vraagt het bedrijf om een definitief aanbod in euro's en een tegenvoorstel met korting bij een verplichting van één jaar. Als er geen overeenkomst wordt bereikt, zouden we het contract aan het einde van de maand beëindigen, volgens de opzeggingsclausule.

1. ¿Qué condiciones quiere asegurar la empresa antes de aceptar la subida de precio y por qué es importante el tipo de cambio en esta negociación?

3. Luister naar het audiofragment en geef aan of de volgende uitspraken waar of onwaar zijn.

El proveedor ofreció el precio en dólares y el comprador propuso pagar en euros mediante una contraoferta.

Waar Onwaar



Al final acordaron pagar todo el importe por adelantado para evitar problemas.

El proveedor dijo que podría cancelar el acuerdo si no aceptan las condiciones de pago.

4. Lees de dialoog en beantwoord de vragen

Marta (compras): *Hola, Javier. Te llamo por la oferta del servicio de soporte: nos interesa, pero el coste total se nos ha ido un poco de presupuesto.*

(Hallo Javier. Ik bel over het aanbod voor de ondersteuningsdienst: we zijn geïnteresseerd, maar de totale kosten liggen iets boven ons budget.)

Javier (proveedor): *Hola, Marta. Dime, ¿qué te preocupa más: la tarifa mensual o el recargo por urgencias?*

(Hallo Marta. Vertel eens, wat maakt je het meest zorgen: het maandtarief of de toeslag voor spoedgevallen?)

Marta (compras): *Sobre todo el recargo: con la demanda que tenemos nos puede disparar el presupuesto. Además, la comisión por gestión no la teníamos prevista.*

(Vooral de toeslag: met de vraag die we hebben kan die ons budget flink doen overschrijden. Bovendien hadden we de beheerscommissie niet voorzien.)

Javier (proveedor): *Entiendo. Te propongo una contraoferta: eliminamos la comisión y reducimos el recargo un 20%, pero necesitaría un compromiso de 12 meses.*

(Ik begrijp het. Ik doe een tegenvoorstel: we schrappen de commissie en verlagen de toeslag met 20%, maar ik vraag wel een verbintenis van 12 maanden.)

Marta (compras): *De acuerdo, y en cuanto a la garantía: en el contrato ponéis 24 horas de respuesta y nosotros necesitamos 8 horas laborables; si no, el riesgo financiero para nosotros es alto.*

(Goed. En wat betreft de garantie: in het contract staat een reactietijd van 24 uur, maar wij hebben 8 werkuren nodig; anders is het financiële risico voor ons te groot.)

Javier (proveedor): *Podemos incluir una garantía de 8 horas, pero con un anticipo del 10% al firmar. El resto se pagaría a plazos, en tres meses.*

(We kunnen een garantie van 8 uur opnemen, maar dan vragen we een aanbetaling van 10% bij ondertekening. De rest wordt in termijnen betaald, binnen drie maanden.)

Marta (compras): *El anticipo me parece razonable, pero prefiero pagar en cuatro plazos y que no haya penalización si tenemos que rescindir por incumplimiento.*

(De aanbetaling lijkt me redelijk, maar ik betaal liever in vier termijnen en zonder boete als we moeten opzeggen wegens wanprestatie.)



Javier
(proveedor):

De acuerdo: cuatro plazos y añadimos una cláusula para rescindir si no cumplimos los niveles de servicio. Si te parece, lo dejamos por escrito y cerramos el acuerdo hoy.

(Akkoord: vier termijnen en we voegen een clause toe om te ontbinden als we de serviceniveaus niet halen. Als je het goed vindt zetten we het op papier en ronden we de overeenkomst vandaag af.)

1. ¿Qué ofrece Javier en la contraoferta y qué compromiso pide a cambio?

2. Marta menciona varios costes extra. ¿Cuáles son y cómo afectan al trato?

5. Email

Asunto: Renovación del servicio (abril-junio) - oferta actualizada

Hola Marta,

Te envío nuestra **oferta** para renovar el servicio por 3 meses: 1.250 € + IVA/mes. Si prefieres pagar en USD, el **tipo de cambio** sería 1 € = 1,09 USD y habría un **recargo** del 2% por gestión.

La **garantía** incluye soporte en 24 h. Para confirmar, pedimos un **anticipo** del 20% y el resto se puede pagar **a plazos**.

¿Te interesa o quieres que ajustemos algo?

Saludos,

Lucía Rojas

Cuenta cliente - Suministros Rojas



Schrijf een passende reactie: *¿Te importa si revisamos el coste y buscamos una rebaja? / ¿Sabes si el recargo del 2% se puede quitar si pagamos en euros? / ¿Te preparo una contraoferta con un anticipo menor y pago a plazos?*

Belangrijke werkwoorden

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

Negociar (onderhandelen)

Condicional simple
negociaría
negociarías
negociaría
negociaríamos
negociaríais
negociarían

Rescindir (ontbinden)

Condicional simple
rescindiría
rescindirías
rescindiría
rescindiríamos
rescindiríais
rescindirían