



B1.43 Negociaciones y ventas

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

El trato	<i>(De deal)</i>	El crédito	<i>(Het 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 (markt))</i>	La contraoferta	<i>(Het tegenvoorstel)</i>
La oferta	<i>(De aanbidding)</i>	Tener oferta de colaboración	<i>(Een samenwerkingsaanbod hebben)</i>
La rebaja	<i>(De korting)</i>	Llegar a un acuerdo	<i>(Tot een overeenkomst komen)</i>
El coste	<i>(De kosten)</i>	Rescindir	<i>(Opzeggen)</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. (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.

*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. 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. Solo la logística y las entregas de producto
 - b. El trabajo, los precios y el servicio
 - c. El tipo de cambio y los aranceles internacionales
 - d. Únicamente el contrato y la forma de pago

1-d 2-b



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

De vragende vormen worden gebruikt om iets op een beleefde manier 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 erg als we de offerte bekijken?</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>Pardon? Ik begreep de commissie niet.</i>)
¿Entiendes?	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. (<i>Begrijp je het? Ik heb het over de wisselkoers.</i>)

- ¿_____ si revisamos el coste y la garantía antes de firmar el contrato? (*Vind je het erg als we de kosten en de garantie bekijken voordat we het contract ondertekenen?*)
a. Te importa b. Te importas c. Te importa que d. Le importa
- ¿_____ con el anticipo si finalmente rescindimos el trato? (*Wat doen we met de aanbetaling als we uiteindelijk de deal ontbinden?*)
a. Qué hacemos qué b. Qué hace c. Qué hacemos d. Qué hacemos de

1. Te importa 2. Qué hacemos



Herschrijf de zinnen (QR: AI+)

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

(*Vind je het erg als we het aanbod nog eens bekijken voordat we tekenen?*)

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

(*Wat doen we met het contract?*)

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

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

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

Corrigeer de fout

- ¿Sabes si el precio incluye la comisión bancaria?

Weet je dat de prijs de bankcommissie omvat?

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

Vind je het goed als we nu de wisselkoers controleren?

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

3.Oefeningen

1. Koppel elk woord aan de juiste definitie.

- 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. Actualisering van commerciële voorwaarden (internationale leverancier) (QR: Audio)



Vul de lege plekken in: 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.

Onderwerp: Actualisering van commerciële voorwaarden 2026

Wij informeren u dat wij, vanwege de stijging van de logistieke kosten, vanaf 1 juni onze tarieven zullen aanpassen. Voor bestellingen in een andere valuta dan de euro passen wij de wisselkoers van de facturatiedag toe en een toeslag voor afdekking. De aanbetaling bedraagt 30% en de rest kan in termijnen worden betaald na kredietgoedkeuring. De standaardgarantie blijft 12 maanden.

Als uw jaarvolume gelijk blijft, kunnen we een korting bekijken en de beheerscommissie aanpassen. Indien u de nieuwe voorwaarden niet aanvaardt, kan het contract met een opzegtermijn van 30 dagen worden beëindigd. Om uw situatie te beoordelen en tot een akkoord te komen, beantwoord deze e-mail met uw tegenvoorstel en de verwachte levertijd.

(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. Luister naar het audiofragment en kies het juiste antwoord. (QR: Audio)

Waar Onwaar

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. La empresa acepta pagar una parte por adelantado y después completar el pago en varios plazos. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. El recargo se debía a que querían pagar en la misma moneda que el proveedor. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Decidieron que el tipo de cambio dependería del día en que se emitiera la factura. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



1-V 2-X 3-V

4. Kies de juiste oplossing

- | | |
|--|--|
| 1. ¿Te importaría si _____ una rebaja antes de firmar el contrato? | (Zou je het erg vinden als we over een korting zouden onderhandelen voordat we het contract ondertekenen?) |
| a. negociáramos | b. negociamos |
| c. negociaremos | d. negociaríamos |
| 2. ¿Qué _____ si el proveedor no ofrece garantía y sube el coste? | (Wat zou je ontbinden als de leverancier geen garantie biedt en de kosten verhoogt?) |
| a. rescindías | b. rescinderías |
| c. rescindirías | d. rescindirás |
| 3. ¿Le _____ la comisión al vendedor si el tipo de cambio empeora esta semana? | (Zou u de commissie met de verkoper onderhandelen als de wisselkoers deze week verslechtert?) |
| a. negociara | b. negociaré |
| c. negociaba | d. negociaría |

1. negociáramos 2. rescindirías 3. negociaría

5. Rollenspel - dialogen (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, ik heb je voorstel bekeken: de kosten lopen voor ons wat te hoog op en bovendien vraag je een aanbetaling van 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.
(Dat weet ik, maar de vraag is hoog en onze prijzen zijn inclusief een uitgebreide garantie; als we zakken, moeten we een kleine toeslag toepassen voor spoedlevering.)
- Laura (compras):** Te hago una contraoferta: una rebaja del 8% y anticipo del 20%; el resto a plazos, y mantenemos la garantía tal cual.
(Ik doe je een tegenbod: 8% korting en een aanbetaling van 20%; de rest in termijnen, en we houden de garantie zoals die is.)

- 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.*
(Ik kan 6% korting en de aanbetaling van 20% accepteren, maar betaling in termijnen alleen met een kredietbrief, vanwege het financiële risico.)
- 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.*
(Oké, als we het schriftelijk vastleggen in het contract en we de bankcommissie fiftyfifty dragen, denk ik dat we vandaag tot een akkoord kunnen komen.)

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

6. Spreken: vertaal en beantwoord (QR: AI+)



¿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. Schrijven: E-mail (QR: AI+)

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



Schrijf een passende reactie: *¿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?*

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