

B1.43.2 Interrogativos: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?

Interrogativos: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?



Zaimek/zwroty pytajne służą do tego, aby w uprzejmy sposób coś zaproponować, o coś poprosić, coś zaoferować lub coś potwierdzić.

Forma interrogativa	Ejemplo
¿Te importa / importaría si...?	¿Te importa si revisamos la oferta? (Czy masz coś przeciwko, jeśli przejrzymy ofertę?)
¿Qué + verbo?	¿Qué hacemos con el contrato? (Co robimy z umową?)
¿Te / Le + verbo?	¿Le preparo una contraoferta? (Czy przygotować Panu/Pani ofertę?)
¿Verbo...?	¿Cerramos el trato hoy? (Czy domykamy transakcję dzisiaj?)
¿Quiere que le ayude...?	¿Quiere que le ayude con el anticipo? (Czy chce Pan/Pani, żebym pomógł(a) z zaliczką?)
¿Sabes que...?	¿Sabes que el coste incluye garantía? (Czy wiesz, że koszt obejmuje gwarancję?)
¿Cómo dice...?	¿Cómo dice? No entendí la comisión. (Stucham? Nie zrozumiałem(am) prowizji.)
¿Entiendes?	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. (Rozumiesz? Mówię o kursie wymiany.)

1. Przetłumacz i wybierz poprawną odpowiedź

- ¿_____ 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
- ¿_____ una contraoferta con menos recargo y mejor garantía?
a. Le preparo que b. Te preparo c. Le preparo d. Lo preparo
- ¿_____ con el cálculo del riesgo financiero y del tipo de cambio?
a. Quiere que le ayuda b. Quiere que le ayudo c. Quiere le ayude
d. Quiere que le ayude
- ¿_____ el proveedor nos ofrece una rebaja si pagamos el anticipo a plazos?
a. Sabes b. Sabes de que c. Sabes si d. Sabes que

1. Te importa 2. Le preparo 3. Quiere que le ayude 4. Sabes que

2. Przepisz zwroty

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

_____ (Czy masz coś przeciwko, jeśli przejrzymy ofertę teraz?)

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

_____ (Czy przygotować dla Pana/Pani kontrproponycję?)

- (¿Verbo...?) Cerramos el trato hoy.

(Czy zamykamy umowę dziś?)

4. (¿Quiere que le ayude...?) Quieres que te ayude con el contrato.

(Czy chcesz, żebym pomógł/pomogła Ci z umową?)

3. Hablad en parejas para acordar condiciones de venta y cerrar un trato.

Situación

En una feria comercial negocias un posible trato entre comprador y proveedor.

Discutir

- Negociad el precio, la posible rebaja y si habrá recargo o comisión.
 - Decid cómo será el pago: al contado, a plazos o con crédito, y explicad riesgos para comprador y vendedor.
-

Palabras y frases útiles

- ¿Te importa si hablamos del anticipo y del tipo de cambio?
 - ¿Qué hacemos con la contraoferta para llegar a un acuerdo hoy?
 - ¿Sabes que el coste incluye garantía del proveedor durante un año?
-

Usar en conversación

- ¿Te importa / importaría si...?
- ¿Qué hacemos...?
- ¿Sabes que...?