

B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

Jak negocjować z dostawcami



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

(Jak często zaleca się dzwonić do dostawcy, aby przejrzeć relację dotyczącą współpracy?)

2. ¿Qué tres aspectos se deben revisar en la llamada antes de negociar nuevas condiciones?

(Jakie trzy aspekty należy przeanalizować podczas rozmowy przed negocjowaniem nowych warunków?)

3. ¿Cuál es el objetivo del acuerdo cuando se negocian precios o condiciones?

(Jaki jest cel porozumienia przy negocjowaniu cen lub warunków?)

2. Musisz sfinansować ważny zakup i chcesz porównać opcje pożyczki przed zaakceptowaniem oferty.

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

URL: Usar el simulador de préstamos personales de BBVA

Use in your answer: la oferta / la contraoferta / el coste / la rebaja / la comisión de apertura / ¿Te importa si...?