

## B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

*Jak negocjować z dostawcami*



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.



*Aby poprawić wyniki firmy, warto **negocjować** z **dostawcami** w zaplanowany sposób. Wiele firm dzwoni co sześć miesięcy lub raz w roku, aby **zrobić podsumowanie** pracy, cen i obsługi. Następnie proponują zmiany na kolejny rok, szukając porozumienia typu **wygrana-wygrana**. Czy masz coś przeciwko, jeśli przejrzymy warunki i **politykę cenową**? Dzięki temu osiąga się większą stabilność i mniej stresu.*

1. ¿Qué acción se recomienda hacer de forma periódica para mejorar la relación con el proveedor?
  - a. Llamar al proveedor una vez al año o cada seis meses
  - b. Pedir descuentos sin revisar el servicio
  - 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 tipo de cambio y los aranceles internacionales
  - b. Únicamente el contrato y la forma de pago
  - c. Solo la logística y las entregas de producto
  - d. El trabajo, los precios y el servicio

**1-a 2-d**

### **2. Musisz sfinansować zakup i chcesz porównać dwie opcje pożyczki, aby wynegocjować z sprzedawcą koszt i okres spłaty.**

**Zadanie:** 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