

B1.43 Negociaciones y ventas



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

El trato	(Umowa)	El anticipo	(Zaliczka)
El comprador	(Kupujący)	El crédito	(Kredyt)
El vendedor	(Sprzedający)	El riesgo financiero	(Ryzyko finansowe)
El proveedor	(Dostawca)	La garantía	(Gwarancja)
La demanda	(Popyt)	El compromiso	(Zobowiązanie)
La oferta de colaboración	(Oferta współpracy)	La contraoferta	(Kontrapropozycja)
Tener oferta de colaboración	(Mieć ofertę współpracy)	Rescindir	(Rozwiązać (umowę))
La rebaja	(Obniżka)	Llegar a un acuerdo	(Dojść do porozumienia)
El coste	(Koszt)	A plazos	(Na raty)
El recargo	(Dopłata)	El tipo de cambio	(Kurs wymiany)
La comisión	(Prowizja)	La divisa	(Waluta)

1. Zeskanuj kod QR, aby obejrzeć video, lub przeczytaj tekst.



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. Pedir descuentos sin revisar el servicio
 - b. Enviar quejas por escrito cada semana
 - c. Cambiar de proveedor en cada entrega de producto
 - 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. Gramatyka: Interrogativos: ¿Te importa...? - ¿Sabes que...?

Zaimki i wyrażenia pytajne służą do proponowania, proszenia, oferowania lub uprzejmego potwierdzania czegoś.

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

1. ¿_____ si revisamos el coste y la garantía antes de firmar el contrato? *(Czy masz coś przeciwko temu, żebyśmy przejrzeni koszt i gwarancję przed podpisaniem umowy?)*
a. Te importa b. Te importas c. Te importa que d. Le importa

2. ¿_____ con el anticipo si finalmente rescindimos el trato? *(Co zrobimy z zaliczką, jeśli ostatecznie rozwiążemy umowę?)*
a. Qué hacemos qué b. Qué hace c. Qué hacemos d. Qué hacemos de

1. Te importa 2. Qué hacemos

Przepisz zwroty

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

(Czy masz coś przeciwko temu, żebyśmy sprawdzili ofertę jeszcze raz przed podpisaniem?)

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

(Co robimy z kontraktem?)

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

(Czy przygotowuję dla pana/pani kontraofertę?)

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

Popraw błęd

1. ¿Sabes si el precio incluye la comisión bancaria?

Czy wiesz, że cena obejmuje prowizję bankową?

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

Czy masz coś przeciwko temu, żebyśmy teraz sprawdzili kurs wymiany?

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

3. Ćwiczenia

1. Dopasuj każde słowo do jego definicji.

- 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. Aktualizacja warunków handlowych (dostawca międzynarodowy) (Audio)

Wypełnij luki: 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.

Temat: Aktualizacja warunków handlowych 2026

Informujemy, że ze względu na wzrost kosztów logistyki, od 1 czerwca zaktualizujemy nasze stawki. W przypadku zamówień w walucie innej niż euro zastosujemy kurs wymiany z dnia wystawienia faktury oraz dopłatę za zabezpieczenie. Zaliczka wyniesie 30%, a pozostała kwota będzie mogła zostać uregulowana w ratach po zatwierdzeniu kredytu. Standardowa gwarancja pozostaje na poziomie 12 miesięcy.

Jeśli Państwa roczny wolumen utrzyma się, możemy rozważyć obniżkę i dostosować prowizję za obsługę. W przypadku niezaakceptowania nowych warunków umowa może zostać rozwiązana z 30-dniowym wyprzedzeniem. Aby przeanalizować Państwa sytuację i dojść do porozumienia, prosimy odpowiedzieć na tę wiadomość e-mail z Państwa kontrolną oraz przewidywanym terminem dostawy.

(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. Posłuchaj fragmentu audio i wybierz poprawną odpowiedź.

- | | Prawda | Falsz |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 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. Wybierz poprawne rozwiązanie

- ¿Te importaría si _____ una rebaja antes de firmar el contrato? *(Czy miałbyś coś przeciwko, gdybyśmy wynegocjowali obniżkę przed podpisaniem umowy?)*
 - negociáramos
 - negociamos
 - negociaremos
 - negociaríamos
- ¿Qué _____ si el proveedor no ofrece garantía y sube el coste? *(Co byś rozwiązał, jeśli dostawca nie oferuje gwarancji i podnosi koszt?)*
 - rescindías
 - rescinderías
 - rescindirías
 - rescindirás
- ¿Le _____ la comisión al vendedor si el tipo de cambio empeora esta semana? *(Czy wynegocjowałby Pan/Pani prowizję ze sprzedawcą, jeśli kurs wymiany pogorszy się w tym tygodniu?)*
 - negociara
 - negociaré
 - negociaba
 - negociaría

1. negociáramos 2. rescindirías 3. negociaría

5. Odgrywanie ról - dialogi (SI+)

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, przejrzałam twoją propozycję: koszt trochę nam rośnie i, dodatkowo, prosisz o zaliczkę w wysokości 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.*
(Wiem, ale popyt jest wysoki, a nasze ceny obejmują rozszerzoną gwarancję; jeśli obniżymy cenę, musimy doliczyć niewielką dopłatę za pilną dostawę.)
- Laura (compras):** *Te hago una contraoferta: una rebaja del 8% y anticipo del 20%; el resto a plazos, y mantenemos la garantía tal cual.*
(Składam ci kontrapropozycję: obniżka o 8% i zaliczka 20%; reszta w ratach, a gwarancję zostawiamy bez zmian.)



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.*

(Mogę zaakceptować obniżkę o 6% i zaliczkę 20%, ale płatność ratalna tylko z akredytywą, ze względu na ryzyko finansowe.)

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.*

(Dobrze, jeśli ujmiemy to na piśmie w umowie i prowizję bankową pokryjemy po połowie, myślę, że możemy dziś dojść do porozumienia.)

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

6. Mówienie (SI+)

¿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. Pisanie: E-mail (SI+)

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



Napisz odpowiednią odpowiedź: *¿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?*

Ważne czasowniki

Negociar (negocjować)

Condicional simple

yo	negociaría
tú	negociarías
él/ella/usted	negociaría
nosotros/nosotras	negociaríamos
vosotros/vosotras	negociaríais
ellos/ellas/ustedes	negociarían

Rescindir (odwołać)

Condicional simple

rescindiría
rescindirías
rescindiría
rescindiríamos
rescindiríais
rescindirían