

B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

Como negociar com fornecedores



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.*



*Para melhorar os resultados de uma empresa, convém **negociar** com os **fornecedores** de forma planejada. Muitas empresas fazem uma ligação a cada seis meses ou uma vez por ano para **fazer um balanço** do trabalho, dos preços e do serviço. Depois propõem mudanças para o ano seguinte, buscando um acordo **ganha-ganha**. Você se importa se revisarmos as condições e a **política de preços**? Assim se consegue mais estabilidade e menos estresse.*

1. ¿Qué acción se recomienda hacer de forma periódica para mejorar la relación con el proveedor?
 - a. Cambiar de proveedor en cada entrega de producto
 - b. Pedir descuentos sin revisar el servicio
 - c. Llamar al proveedor una vez al año o cada seis meses
 - d. Enviar quejas por escrito cada semana
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. Únicamente el contrato y la forma de pago
 - d. El tipo de cambio y los aranceles internacionales

1-c-2-b

2. Você precisa financiar uma compra e quer comparar duas opções de empréstimo para negociar o custo e o prazo com o vendedor.

Tarefa: 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