

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

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



Question forms are used to suggest, ask for, offer or confirm something in a polite way.

Question form	Use	Example
¿Te importa / importaría si...?	Permiso (<i>Permission</i>)	¿Te importa si revisamos la oferta? (<i>Do you mind if we review the offer?</i>)
¿Qué + verbo...?	Instrucción (<i>Instruction</i>)	¿Qué hacemos con el contrato? (<i>What do we do with the contract?</i>)
¿Te / Le + verbo...?	Ofrecimiento (<i>Offer</i>)	¿Le preparo una contraoferta? (<i>Shall I prepare a counteroffer for you?</i>)
¿Verbo...?	Propuesta (<i>Proposal</i>)	¿Cerramos el trato hoy? (<i>Shall we close the deal today?</i>)
¿Quiere que le ayude...?	Ayuda (<i>Help</i>)	¿Quiere que le ayude con el anticipo? (<i>Would you like me to help you with the down payment?</i>)
¿Sabes que...?	Información (confirmar) (<i>Information (confirm)</i>)	¿Sabes que el coste incluye garantía? (<i>Do you know that the cost includes a warranty?</i>)
¿Cómo dice...?	Exhortación educada (<i>Polite request to repeat</i>)	¿Cómo dice? No entendí la comisión. (<i>Sorry, what did you say? I didn't understand the commission.</i>)
¿Entiendes?	Control del contacto (<i>Checking understanding</i>)	¿Entiendes? Hablo del tipo de cambio. (<i>Do you understand? I'm talking about the exchange rate.</i>)

1. Translate and choose the correct answer

- ¿_____ 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. Rewrite the phrases

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

_____ (*Do you mind if we review the offer now?*)

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

(Shall I prepare a counteroffer for you?)

3. (¿Verbo...?) Cerramos el trato hoy.

(Shall we close the deal today?)

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

(Would you like me to help you with the contract?)

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...?