

## B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

*Cómo negociar con proveedores*



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

*(How often is it recommended to call the supplier to review the working relationship?)*

---

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

*(Which three aspects should be reviewed on the call before negotiating new terms?)*

---

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

*(What is the goal of the agreement when negotiating prices or terms?)*

---

### **2. You need to finance a major purchase and want to compare loan options before accepting an offer.**

**Task:** 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...?