

Negociar un acuerdo con cortesía

Inglés B2 – Intermedio alto · Ejercicios

Nombre: _____ Fecha: _____ Grupo: _____

Nivel: Inglés B2 (MCER, intermedio alto) · **Referencia oficial:** MCER B2 (Volumen complementario 2020), MCER B2 Interacción oral, MCER B2 Mediación

Ejercicio 1 ¿Qué función es? (fácil)

Escribe P (proponer), C (conceder), K (poner una condición) o X (cerrar).

1. What if we split the cost?
2. I'm prepared to lower the price.
3. We'll agree as long as you pay in advance.
4. Shall we shake on it?
5. Would you be open to a six-month contract?
6. Unless the delivery is on time, we can't accept.

Ejercicio 2 Frases para proponer (fácil)

Completa con How about, What if, Would you be open to, I'd like to suggest o Why don't we.

1. ___ meeting halfway at \$1,100?
2. ___ we start on the first of June?
3. ___ a shared office instead?
4. ___ that we review the contract in March.
5. ___ ask the manager?

Ejercicio 3 Provided that o unless (fácil)

Elige la opción correcta.

1. We'll sign (provided that / unless) you deliver by May.
2. (Unless / As long as) you lower the price, we won't buy.
3. I'll accept the offer (on condition that / unless) I keep my holidays.
4. The deal is off (unless / provided) they pay today.
5. (Only if / Unless) you cover the shipping will we agree.
6. We'll stay (as long as / unless) the rent doesn't go up.

Ejercicio 4 Ordena la frase (fácil)

Ordena las palabras para formar una frase de negociación.

1. we / what / split / if / difference / the
2. won't / afraid / I'm / that / work / for / us
3. meet / could / halfway / we / you
4. a / deal / have / do / we
5. point / see / but / your / I

Ejercicio 5 Une expresión y significado (fácil)

Une cada expresión en inglés con su significado en español.

Inglés	Español
1. meet halfway	a) contraoferta
2. split the difference	b) trato hecho
3. shake on it	c) llegar a un punto medio
4. it's a deal	d) repartir la diferencia
5. non-negotiable	e) cerrar con un apretón de manos
6. counteroffer	f) no negociable

Ejercicio 6 Suaviza el mensaje (fácil)

Reescribe cada frase de forma más cortés.

1. Give me a discount.
2. I want a longer deadline.
3. Tell me the final price.
4. No, we can't do that.
5. You're wrong.

Ejercicio 7 Traduce al inglés (fácil)

Traduce al inglés.

1. ¿Qué le parece si nos reunimos en el medio?
2. Estoy dispuesto a bajar el precio.
3. Aceptamos siempre que paguen por adelantado.
4. Me temo que eso no nos conviene.
5. ¿Hay trato?

Ejercicio 8 Completa el diálogo del alquiler (medio)

Completa el diálogo entre Ximena y el casero con las frases de este banco: I see your point, Would you be open to, I'm afraid that, meet you halfway, provided that, Do we have a deal.

Ximena: I'd like to rent the flat, but \$1,300 is more than I can afford.

Mr Brooks: (1) ___, but the building is brand new.

Ximena: (2) ___ a rent of \$1,150?

Mr Brooks: (3) ___ I can't go that low. I could (4) ___ at \$1,225.

Ximena: That works, (5) ___ the lease is for two years.

Mr Brooks: Fine. (6) ___?

Ejercicio 9 Corrige el error (medio)

Corrige el error de cada frase.

1. I want that you reduce the price.
2. I am agree with your offer.
3. Is not possible to accept.
4. We accept if you will pay in advance.
5. Let's meet in the half.

Ejercicio 10 Reescribe con la palabra dada (medio)

Reescribe cada frase con el conector entre paréntesis.

1. If you don't pay today, we will cancel the order. (unless)
2. We'll stay if the price doesn't increase. (as long as)
3. I won't sign if you don't add a clause. (unless)
4. They'll accept only when we guarantee delivery. (provided that)

Ejercicio 11 Elige la respuesta adecuada (medio)

Elige la respuesta más diplomática (a o b).

1. A: We can't pay more than \$900. B: (a) That's final. (b) I see your point, but could we say \$950?
2. A: Would you be open to a longer contract? B: (a) I'd have to think about it, but it's possible. (b) What? No way.
3. A: Do we have a deal? B: (a) Maybe, who knows? (b) Yes, let's shake on it.
4. A: I'm afraid that won't work for us. B: (a) Then goodbye. (b) Well, what would work for you?
5. A: We'll accept provided that you pay in advance. B: (a) I can pay half now and half on delivery. (b) You are crazy.

Ejercicio 12 El gráfico de la negociación (medio)



Cada barra muestra una cifra de la negociación; el acuerdo cae en el punto medio.

Mira el gráfico y responde.

1. ¿Cuánto separa la oferta inicial del comprador del precio del vendedor?
2. ¿Cuál es el punto medio?
3. Completa: They agreed to ___ halfway.
4. Completa: What if we ___ the difference?

Ejercicio 13 Comprensión: la propuesta (medio)

From: Joaquín, Monterrey

Subject: Delivery terms

We'd like to place a regular order, provided that delivery takes no more than ten days. Would you be open to a 5% discount for orders over 500 units? If not, we could meet you halfway at 3%. Please reply by Friday.

Correo de Joaquín a un proveedor.

Lee el correo y responde en español.

1. ¿Qué condición pone Joaquín?
2. ¿Qué descuento pide y para qué pedidos?
3. ¿Qué contrapropuesta ofrece?
4. ¿Hasta cuándo debe responder el proveedor?

Ejercicio 14 Concede y pon condiciones (medio)

Une las dos frases con el conector indicado.

1. We'll accept the price. You pay in advance. (provided that)
2. She'll take the job. They raise her salary. (on condition that)
3. We can lower the rent. You sign for two years. (as long as)
4. I'll agree. Nothing changes in the contract. (as long as)

Ejercicio 15 Traduce al español (medio)

Traduce al español.

1. I'm afraid that won't work for us.
2. Let's split the difference.
3. We could meet you halfway.
4. Everything is subject to a final contract.

Ejercicio 16 Pasa a un registro formal (difícil)

Reescribe cada frase en un tono más formal, como en un correo comercial.

1. Give us a better price.
2. We don't like your terms.
3. Tell us by Monday.
4. OK, deal!

Ejercicio 17 Mediación: las condiciones del proveedor (difícil)

Explica en inglés a un directivo de Auckland, en dos frases, este mensaje: «El proveedor acepta bajar el precio un 4 %, pero solo si firmamos por dos años y pagamos el primer plazo al contratar. Si no, mantienen el precio actual.»

Ejercicio 18 Escribe las respuestas del director (difícil)

Un diseñador autónomo negocia su tarifa. Escribe las tres respuestas del director (B) con las funciones indicadas.

- A: My fee for the project is £600.
B: (rechaza con tacto y propone £450)
A: That's too low. I could do it for £550.
B: (contraoferta de £500 con una condición)
A: Fine, if I get the payment on delivery.
B: (cierra el trato)

Ejercicio 19 Confirma el acuerdo por correo (difícil)

Escribe un correo de unas 50 palabras que confirme estos términos acordados: alquiler de 1.050 dólares al mes; contrato de doce meses; fianza de dos meses; entrada el 1 de julio; internet a cargo del inquilino.

Ejercicio 20 Escribe un diálogo de negociación (difícil)

Escribe un diálogo de unas 90 palabras entre un empleado y su jefe sobre un cambio de

horario. Usa al menos cinco funciones de este capítulo (proponer, conceder, condición, rechazo cortés, cierre).