

## RECURSOS PARA LA CORRESPONDENCIA COMERCIAL

### Lugar y fecha

Salamanca, 20 de diciembre de 2010

### Fórmulas para el saludo

Estimado/a Sr./a. Aguirre:

Muy señor/a/es/as mío/a/os/as:

Querido/a/s colega/s:

Distinguido/s cliente/s:

### Hacer referencia a una carta/pedido... anterior

En respuesta a su carta del 8 de enero...

Con referencia a su petición...

De acuerdo con su presupuesto del 7 del presente,...

### Anunciar un envío

Nos complace enviarles los documentos que nos solicitaron:

De acuerdo con..., les cursamos...

### Hacer una petición

Nos gustaría recibir un catálogo detallado...

Desearíamos

(Les) rogamos, asimismo, (que) especifiquen...

### Especificar condiciones de un pedido

En cuanto a las condiciones de entrega y pago, aplicamos las siguientes: ...

La entrega se realizará en un plazo de 15 días...

El pago se efectúa al recibir la mercancía...

### Fórmulas de despedida que esperan una respuesta del cliente

Esperando sus noticias, aprovechamos la ocasión para saludarles atentamente.

Esperando que estas condiciones les convengan, quedamos a su disposición...

A la espera de sus noticias, reciba un cordial saludo.

### Fórmulas de despedida

Atentamente, / Cordialmente,

(Sin otro particular;) Reciba/n un cordial saludo.

Le/les saluda atentamente.

## RECURSOS PARA NEGOCIAR

### Proponer

- Podríamos hacerle un descuento de...

### Rechazar una propuesta

- Lo cierto es que **eso no sería suficiente**.
- Perdone, pero **eso no cubre nuestras necesidades**.
- Lo siento, pero **nos es imposible** asumir...

### Sugerir

- Podríamos **compartir** los gastos de envío...
- ¿Y **si** ustedes se hacen cargo del envío y nosotros...

### Interrumpir para pedir una aclaración

- Perdone, ¿**eso significa que...?**
- Perdone, no sé si lo he entendido bien...

### Resaltar una información

- **Tenga en cuenta** que somos una empresa pequeña.
- **No se olvide de** que para ustedes es una buena oportunidad...

### Presentar una condición

- **Si** nos pagan a 30 días, creo que **podríamos** llegar a un acuerdo.
- **En el caso de que** el importe **sea** superior, les podemos ofrecer...
- El tipo de descuento podrá aumentar, **siempre y cuando** el pedido **sea** más importante.
- **Debería asegurarme que** la mitad de la mercancía...

### Tranquilizar

- **No se preocupe.**

### Cerrar un acuerdo

- Bien, entonces, **(estamos) de acuerdo**.

## MARCADORES CONVERSACIONALES

### Compartir una opinión

- Deberían entregar los pedidos antes del día 12...
- **Claro,...**
- Portes debidos, ¿verdad?
- **Efectivamente**, corre a nuestro cargo.
- Resumiendo, ustedes necesitarían 5000 corbatas...
- **Exacto.**

### Atraer la atención del oyente

- **Mira/e, te/le** propongo dos cosas...
- **Fíjate**, la fecha se escribe a la derecha...

## OFRECER UNA OPINIÓN

### Con Indicativo

- **En mi opinión**, la publicidad es cada vez mejor...
- Alfonso **considera que** la propuesta es demasiado innovadora.
- Lupe Ruiz **piensa que** es necesario hacer un cambio de imagen a la casa.
- (Nosotros) **opinamos que** es un buen soporte.
- **Estamos seguros** de que la campaña va a funcionar.
- **Me parece que** los productos que salen en televisión no son mejores que los que no se anuncian.
- **Me da la impresión de que** los publicitarios ya no saben qué hacer para atraer al público...
- **Yo creo que** el buzoneo no sirve de mucho.

### Con Subjuntivo

Cuando utilizamos verbos que indican opinión en forma negativa (**no creo que, no me parece que, no pienso que, no considero que, no estoy seguro de que**, etc.) el verbo de la frase que sigue va en Subjuntivo.

- A Jorge **no le parece que sea** una propuesta muy original.
- **No creo que se deba** prohibir totalmente la publicidad de tabaco...
- Lupe **no considera/opina/piensa que sea** malo ofrecer una imagen más desenfadada y joven.

## REACCIONAR ANTE OPINIONES AJENAS

### Manifestar acuerdo

- (Sí,) **(estoy)** totalmente **de acuerdo**.
- (Sí,) **yo también lo veo así**.
- (Sí,) **yo también lo pienso/creo**.
- (Sí,) **por supuesto**.
- (Sí,) **desde luego (que sí)**.
- (Sí,) **sin (ninguna) duda**.
- (Sí,) **claro**.

### Manifestar dudas

- (Sí,) **puede ser...**
- (Sí,) **posiblemente...**
- (Bueno,) **depende, no siempre...**
- No sé, tal vez...**
- (Sí,) **es posible...**
- (Yo) **no diría tanto...**
- (Yo) **no estoy tan seguro...**

### Manifestar desacuerdo

- (Pues yo) **no lo veo así**.
- (Yo) **no estoy (muy) de acuerdo** (contigo/con ella).
- (Yo) **no estoy (nada) de acuerdo**.
- (No,) **¡qué va!**
- (No,) **en absoluto**.
- (No,) **por supuesto que no**.
- (No,) **desde luego que no**.
- (No,) **de ninguna manera**.

Normalmente, cuando expresamos desacuerdo, evitamos ser bruscos. Por eso, utilizamos expresiones de duda que suavizan la opinión o marcamos claramente que es solo una opinión personal, no una verdad universal.

- Yo creo que el buzoneo no sirve para nada. Nadie lee lo que se encuentra en el buzón de su casa.
- **Hombre, no sé, puede ser pero... Yo creo que** sí hay gente que lee la publicidad que le mandan a casa.

5. Clasifica las siguientes expresiones de opinión según signifiquen acuerdo, desacuerdo o duda.

1. por supuesto
2. puede ser
3. yo también lo veo así
4. depende
5. no siempre
6. no lo veo así
7. en absoluto
8. no estoy tan seguro
9. ¡qué va!
10. por supuesto que no
11. no sé, tal vez
12. desde luego que sí
13. no sé
14. posiblemente
15. estoy totalmente de acuerdo
16. de ninguna manera
17. desde luego que no

acuerdo	desacuerdo	duda
---------	------------	------