

## A2.41.1 Negotiation of an offer

### Verhandlung eines Angebots



En España, muchas personas quieren *expresar su opinión* cuando van a **negociar** el salario. A veces la empresa puede ofrecer **retribución flexible**: parte del sueldo es dinero y otra parte son servicios, como seguro médico o guardería. Algunos **beneficios** tienen ventaja porque no pagan **impuestos** hasta un cierto límite. Así, aunque el salario bruto baje, el trabajador puede mantener servicios y pagar menos impuestos al año.

*In Spanien möchten viele Menschen ihre Meinung äußern, wenn sie ihr Gehalt **verhandeln**. Manchmal kann das Unternehmen eine **flexible Vergütung** anbieten: Ein Teil des Gehalts ist Geld, und ein anderer Teil sind Sachleistungen, wie eine Krankenversicherung oder eine Kita. Einige **Zusatzleistungen** haben einen Vorteil, weil sie bis zu einer bestimmten Grenze **steuerfrei** sind. So kann der Arbeitnehmer, auch wenn das Bruttogehalt sinkt, die Leistungen behalten und pro Jahr weniger Steuern zahlen.*

1. ¿Qué significa la retribución flexible?
  - a. Todo el salario se paga en dinero.
  - b. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
  - c. La empresa solo paga el transporte.
  - d. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
2. ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?
  - a. Un seguro médico
  - b. Un coche de segunda mano
  - c. Un viaje de vacaciones
  - d. Un préstamo del banco

1-b 2-a

## 2. Lesen Sie den Dialog und beantworten Sie die Fragen.

Pedro y María discuten una propuesta de trabajo y dan su opinión para llegar a un acuerdo

*Pedro und María sprechen über ein Jobangebot und äußern ihre Meinung, um zu einer Einigung zu kommen*

- Pedro:** Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año. *(Man hat mir gesagt, dass das Angebot eine zusätzliche Jahreszahlung beinhaltet.)*
- María:** Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas? *(Ja, allerdings ist das nicht ganz sicher. Was meinst du?)*
- Pedro:** Creo que deberíamos pedir una confirmación clara. *(Ich finde, wir sollten eine klare Bestätigung verlangen.)*
- María:** Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente. *(Gestern haben wir schon nach einer Gehaltserhöhung gefragt, und die Antwort war nicht überzeugend.)*
- Pedro:** ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras? *(Was wäre, wenn wir ein Gegenangebot mit klareren Bedingungen machen?)*
- María:** Me parece bien, siempre que sea razonable. *(Finde ich gut, solange es vernünftig ist.)*

- Pedro:** La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte. *(Das Unternehmen hat gesagt, es möchte von unserer Seite Engagement sehen.)*
- María:** Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan. *(Und ich habe geantwortet, dass unser Engagement davon abhängt, was sie uns anbieten.)*
- Pedro:** ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta? *(Haben sie irgendeinen Teil unseres Vorschlags angenommen?)*
- María:** Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo. *(Ja, ihnen hat die Idee von flexiblen Arbeitszeiten gefallen. Das ist positiv.)*
- Pedro:** Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación. *(Perfekt, das können wir als Fortschritt in den Verhandlungen festhalten.)*
- María:** Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo. *(Obwohl sie Homeoffice nicht akzeptiert haben, haben sie es auch nicht ganz abgelehnt.)*
- Pedro:** Entonces aún tenemos margen para seguir negociando. *(Dann haben wir noch Spielraum, um weiter zu verhandeln.)*
- María:** Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo. *(Hoffentlich ist die endgültige Vereinbarung klar und fair.)*

1. ¿Qué parte de la propuesta aceptó la empresa y fue vista como positiva? *(Welchen Teil des Vorschlags hat das Unternehmen akzeptiert und als positiv bewertet?)*
  - a. La paga extra anual
  - b. Un aumento de sueldo inmediato
  - c. El horario flexible
  - d. El teletrabajo completo
2. ¿Qué quieren hacer Pedro y María para tener más claridad en la negociación? *(Was wollen Pedro und María tun, um in den Verhandlungen mehr Klarheit zu bekommen?)*
  - a. Hacer una contraoferta con condiciones más claras
  - b. Aceptar todo sin condiciones
  - c. Decir que su compromiso es falso
  - d. Rechazar la oferta sin hablar más

**1-c-2-a**