

A2.41.1 Negotiation of an offer

Verhandlung eines Angebots

<https://app.colanguage.com/de/spanisch/dialoge/negociacion-de-una-oferta>



1. Sehen Sie sich das Video an und beantworten Sie die zugehörigen Fragen.

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=U0r6vSUPDbM>

Negociar la Retribución (*Gehalt verhandeln*)

Retribución Flexible (*Flexible Vergütung*)

Mayor Compensación (*Mehr Vergütung*)

Salario Neto (*Nettogehalt*)

Oferta de la Empresa

(*Angebot des Unternehmens*)

Impuestos

(*Steuern*)

Beneficios

(*Leistungen*)

Salario Elevado

(*Hohes Gehalt*)

1. ¿Qué significa "retribución flexible"?
a. Un salario únicamente en dinero
b. Una paga extra anual
c. Una parte del salario en dinero y otra en servicios
d. Un salario exento de impuestos
2. ¿Cuál de estos es un ejemplo de beneficio incluido en la retribución flexible?
a. Un coche de lujo sin condiciones
b. Vacaciones ilimitadas
c. Seguro médico
d. Viajes internacionales gratis
3. En el ejemplo, ¿qué ocurre si la empresa ofrece seis mil euros en retribución flexible?
a. La persona cobra un salario neto más bajo
b. La persona pierde los beneficios
c. La persona deja de pagar impuestos
d. La persona paga menos impuestos
4. Según el ejemplo, ¿cuál es la ventaja económica para el trabajador cuando acepta la retribución flexible?
a. Aumenta su salario bruto
b. Trabaja menos horas
c. Recibe los mismos beneficios y ahorra dinero
d. Deja de cotizar a la Seguridad Social

1-c 2-c 3-d 4-c

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

Opiniones y negociaciones sobre una oferta de trabajo

Meinungen und Verhandlungen zu einem Stellenangebot

Pedro: Me han dicho que la oferta incluye una paga extra anual.

(*Man hat mir gesagt, dass das Angebot eine jährliche Sonderzahlung vorsieht.*)

María: Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas?

(*Ja, aber sie ist nicht ganz sicher. Was meinst du?*)

Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.

(*Ich denke, wir sollten eine klare Bestätigung verlangen.*)

María: Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue muy convincente.

(*Gestern haben wir bereits nach einer Gehaltserhöhung gefragt, und die Antwort war nicht sehr überzeugend.*)

Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?	<i>(Und wenn wir ein Gegenangebot mit klareren Bedingungen machen?)</i>
María: Me parece bien, siempre que sea razonable.	<i>(Das finde ich gut, solange es vernünftig ist.)</i>
Pedro: La empresa ha dicho que quiere ver compromiso por nuestra parte.	<i>(Die Firma hat gesagt, sie wolle ein Engagement von unserer Seite sehen.)</i>
María: Y yo he respondido que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.	<i>(Und ich habe geantwortet, dass unser Engagement davon abhängt, was sie uns anbieten.)</i>
Pedro: ¿Han aceptado alguna parte de nuestra propuesta?	<i>(Haben sie einen Teil unseres Vorschlags akzeptiert?)</i>
María: Sí, les ha gustado la idea del horario flexible. Eso es positivo.	<i>(Ja, ihnen hat die Idee der flexiblen Arbeitszeiten gefallen. Das ist positiv.)</i>
Pedro: Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación.	<i>(Perfekt, das können wir als Fortschritt in den Verhandlungen vermerken.)</i>
María: Aunque no han aceptado el teletrabajo, tampoco lo han rechazado del todo.	<i>(Obwohl sie das Homeoffice nicht angenommen haben, haben sie es auch nicht komplett ausgeschlossen.)</i>
Pedro: Entonces todavía tenemos margen para seguir negociando.	<i>(Dann haben wir noch Spielraum, weiter zu verhandeln.)</i>
María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.	<i>(Hoffentlich wird die endgültige Vereinbarung klar und fair.)</i>

1. Lee el diálogo otra vez. ¿De qué están hablando Pedro y María?
 - De unas vacaciones con amigos
 - De una oferta de trabajo y sus condiciones
 - De un curso de español en la empresa
 - De un problema con un cliente
2. ¿Qué parte de la propuesta consideran como algo positivo en la negociación?
 - La posibilidad de teletrabajo desde el primer día
 - El horario flexible que la empresa ha aceptado
 - Un compromiso sin condiciones por parte de Pedro y María
 - Un aumento de sueldo muy alto y sin condiciones

1-b 2-b