



## A2.41 Opiniones y negociaciones

- Exprésate
- Aprende frases básicas para hablar sobre puntos de vista

<b>La oferta</b>	(Das Angebot)	<b>Negativo</b>	(Negativ)
<b>La contraoferta</b>	(Das Gegenangebot)	<b>Falso</b>	(Falsch)
<b>La negociación</b>	(Die Verhandlung)	<b>Verdadero</b>	(Wahr)
<b>El compromiso</b>	(Die Vereinbarung)	<b>Sin duda</b>	(Ohne Zweifel)
<b>El resultado</b>	(Das Ergebnis)	<b>Opinar</b>	(Meinen)
<b>La condición</b>	(Die Bedingung)	<b>Rechazar</b>	(Ablehnen)
<b>Positivo</b>	(Positiv)		

### 1. Scannen Sie den QR-Code, um das Video anzusehen, oder lesen Sie den Text. (QR: Audio)



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

1-c 2-d

### 2. Grammatik: Indirekte Rede mit einfachen Vergangenheitsformen

Verwende die indirekte Rede mit Vergangenheitsformen, um zu erzählen, was jemand in der Vergangenheit gesagt hat.



1. Verben wie decir, recordar, preguntar werden verwendet, um die indirekte Rede zu bilden.

**Estilo Directo** (Direkte Rede)

**Estilo Indirecto** (Indirekte Rede)

Juan: "Me gusta **negociar** la oferta." (Juan: „Ich mag es, das Angebot zu verhandeln.“)

Juan me **dijo** que le **gustaba** negociar la oferta. (Juan sagte mir, dass es ihm gefiel, das Angebot zu verhandeln.)

Ana: "Creo que la **oferta** es positiva." (Ana: „Ich glaube, dass das Angebot positiv ist.“)

Ana me **dijo** que **creía** que la oferta era positiva. (Ana sagte mir, dass sie glaubte, dass das Angebot positiv war.)

Pedro: "¿**Vas a rechazar** la contraoferta?" (Pedro: „Wirst du das Gegenangebot ablehnen?“)

Pedro me **preguntó** si **iba a rechazar** la contraoferta. (Pedro fragte mich, ob ich das Gegenangebot ablehnen würde.)

Eva: "Sin duda, la oferta **es** excelente." (Eva: „Ohne Zweifel ist das Angebot ausgezeichnet.“)

Eva me **dijo** que, sin duda, la oferta **era** excelente. (Eva sagte mir, dass das Angebot ohne Zweifel ausgezeichnet war.)

Die Pronomen können sich je nach Kontext ändern, wie me, le, les. Zum Beispiel: Me gusta esta oferta.  
- Ella dijo que **le** gusta esta oferta.

1. Ayer, el jefe me dijo que la contraoferta \_\_\_\_\_ negativa. (Gestern sagte mir der Chef, dass das Gegenangebot negativ war.)  
a. fue      b. estaba      c. era      d. es
2. En la reunión, Ana me dijo que \_\_\_\_\_ que el resultado era positivo. (In der Besprechung sagte Ana mir, dass sie glaubte, das Ergebnis sei positiv.)  
a. creyó      b. cree      c. creer      d. creía

1. era 2. creía

### 3.Übungen

#### 1. Ordne die Elemente mit verwandter Bedeutung zu.

- |                    |                             |
|--------------------|-----------------------------|
| a. la oferta       | 1. decir que no             |
| b. la contraoferta | 2. seguro                   |
| c. rechazar        | 3. la propuesta             |
| d. sin duda        | 4. la respuesta con cambios |

a-3 b-4 c-1 d-2



#### 2. Interne Mitteilung: Verhandlung der Konditionen (Personalabteilung)

(QR: Audio)



**Fülle die Lücken aus:** condición, negociación, ofertas, bonus, compromiso, contraoferta, teletrabajo, oferta

RR. HH. informa: esta semana se revisan las condiciones de las nuevas (1) \_\_\_\_\_ para dos puestos. Ayer el equipo dijo que el salario era correcto, pero que faltaba confirmar el (2) \_\_\_\_\_ y el (3) \_\_\_\_\_. También preguntaron si la empresa aceptaba una tarjeta de transporte como beneficio.

Para avanzar en la (4) \_\_\_\_\_, se pide enviar hoy una propuesta por escrito con dos opciones: una (5) \_\_\_\_\_ final o una (6) \_\_\_\_\_ con una (7) \_\_\_\_\_ clara. El objetivo es un (8) \_\_\_\_\_ razonable y un resultado positivo para ambas partes.

*Die Personalabteilung informiert: Diese Woche werden die Konditionen der neuen Angebote für zwei Stellen geprüft. Gestern sagte das Team, das Gehalt sei in Ordnung, aber der Bonus und das Homeoffice müssten noch bestätigt werden. Außerdem fragten sie, ob das Unternehmen eine Fahrkarte als Zusatzleistung akzeptiert.*

*Um die Verhandlung voranzubringen, wird gebeten, heute einen schriftlichen Vorschlag mit zwei Optionen zu senden: ein endgültiges Angebot oder ein Gegenangebot mit einer klaren Bedingung. Ziel ist ein angemessener Kompromiss und ein positives Ergebnis für обе Seiten.*

*(1) ofertas, (2) bonus, (3) teletrabajo, (4) negociación, (5) oferta, (6) contraoferta, (7) condición, (8) compromiso*

1. ¿Qué dos elementos del paquete, además del salario, quiere confirmar el equipo y qué dos opciones pide RR. HH. para seguir con la negociación?

#### 3. Hören Sie sich den Audioausschnitt an und wählen Sie die richtige Antwort aus. (QR: Audio)

1. La hablante pensaba que el precio inicial era demasiado caro.
2. La hablante rechazó la primera propuesta y terminó la negociación.
3. Finalmente consiguieron un acuerdo que mejoró la situación para su empresa.

Wahr Falsch

- |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



1-V 2-X 3-V

#### 4. Wählen Sie die richtige Lösung

1. Ayer, en la reunión, el jefe me dijo que el resultado \_\_\_\_\_ positivo. *(Gestern sagte mir der Chef in der Besprechung, dass das Ergebnis positiv war.)*  
a. era      b. es      c. fue      d. eran
2. Después, yo le \_\_\_\_\_ que necesitábamos una condición más clara. *(Danach antwortete ich ihm, dass wir eine klarere Bedingung brauchten.)*  
a. respondieron      b. respondí      c. respondía      d. respondías
3. La clienta me preguntó si la contraoferta \_\_\_\_\_ verdadera o falsa. *(Die Kundin fragte mich, ob das Gegenangebot wahr oder falsch war.)*  
a. es      b. era      c. sería      d. fui

1. era 2. respondía 3. era

#### 5. Rollenspiel - Dialoge (QR: Audio)



##### Negociar precio en gimnasio

**Recepcionista** *Hola, la oferta de este mes es 35 euros al mes, con matrícula gratis.*  
**(Gimnasio):** *(Hallo, das Angebot in diesem Monat liegt bei 35 Euro im Monat, ohne Anmeldegebühr.)*

**Cliente:** *Mmm... en mi opinión es un poco caro. En el gimnasio de mi barrio pago 30.*  
*(Mmm ... meiner Meinung nach ist das ein bisschen teuer. In dem Fitnessstudio in meinem Viertel zahle ich 30.)*

**Recepcionista** *Entiendo. Podemos hacer una contraoferta: 32 euros, pero con la condición*  
**(Gimnasio):** *de pagar tres meses por adelantado.*  
*(Ich verstehe. Wir können Ihnen eine Gegenofferte machen: 32 Euro, aber unter der Bedingung, dass Sie drei Monate im Voraus zahlen.)*

**Cliente:** *Vale, eso me parece positivo. Pero quiero confirmar una cosa: ¿es verdadero*  
*que puedo cancelar después de esos tres meses?*  
*(Okay, das klingt gut. Aber ich möchte etwas bestätigen: Stimmt es, dass ich nach diesen drei Monaten kündigen kann?)*

**Recepcionista** *Sí, sin duda. El resultado de la negociación sería: 32 euros, tres meses*  
**(Gimnasio):** *pagados y luego puedes cancelar con 15 días de aviso.*  
*(Ja, auf jeden Fall. Das Ergebnis der Verhandlung wäre: 32 Euro, drei Monate im Voraus bezahlt, und danach können Sie mit 15 Tagen Frist kündigen.)*

**Cliente:** *Perfecto, acepto el compromiso. No rechazo la oferta si me lo dais por*  
*escrito.*  
*(Perfekt, ich akzeptiere. Ich lehne das Angebot nicht ab, wenn Sie mir das schriftlich geben.)*

1. ¿Qué condición pone el gimnasio para mantener la oferta?
-

## 6. Sprechen: übersetzen und antworten (QR: KI+)



*En mi opinión, la oferta fue... / Dijeron que... pero yo respondí que... / Al final llegamos a un compromiso y el resultado fue...*

1. Piensa en una oferta que recibiste en el trabajo (por ejemplo, un precio, una fecha o un servicio). ¿Te pareció positiva o negativa y por qué?  
\_\_\_\_\_
2. En una negociación sencilla, ¿qué condición no aceptaste y cuál fue el resultado al final?  
\_\_\_\_\_

## 7. Schreiben: WhatsApp (QR: KI+)

Hola, Laura. Soy Marta, la propietaria del piso de la calle Atocha.

Quería confirmar la **oferta**: 950 € al mes. Pero hoy la agencia me pidió un cambio: contrato mínimo de 12 meses y un mes extra de fianza.

¿Qué te parece? Si no te va bien, dime si quieres hacer una **contraoferta** o poner alguna **condición**. Necesito respuesta antes del viernes.



**Schreibe eine passende Antwort:** *En mi opinión, ... / Ayer hablé con ... y me dijo que ... / ¿Podríamos llegar a un acuerdo si ...?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Wichtige Verben

#### Ser (*sein*)

Pretérito imperfecto

yo

era

tú

eras

él/ella/usted

era

nosotros/nosotras

éramos

vosotros/vosotras

erais

ellos/ellas/ustedes

eran

#### Responder (*antworten*)

Pretérito imperfecto

respondía

respondías

respondía

respondíamos

respondíais

respondían