



A2.41 Opiniones y negociaciones

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

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

1. Scannen Sie den QR-Code, um das Video anzusehen, oder lesen Sie den Text.



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. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
 - b. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
 - c. Todo el salario se paga en dinero.
 - d. La empresa solo paga el transporte.
2. ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?
 - a. Un coche de segunda mano
 - b. Un préstamo del banco
 - c. Un viaje de vacaciones
 - d. Un seguro médico
3. ¿Por qué algunos beneficios son interesantes para el trabajador?
 - a. Porque hacen el salario neto igual al bruto.
 - b. Porque suben el precio de los impuestos.
 - c. Porque obligan a trabajar más horas.
 - d. Porque no pagan impuestos hasta un límite legal.
4. ¿Qué ocurre si la empresa ofrece seis mil euros como retribución flexible y el bruto baja a treinta y nueve mil?
 - a. La persona pierde los beneficios y paga lo mismo.
 - b. La persona recibe más dinero neto, pero sin servicios.
 - c. La persona paga menos impuestos, mantiene los beneficios y ahorra dinero.
 - d. La persona paga más impuestos y ahorra menos.

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

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.)

- Ayer, el jefe me dijo que la contraoferta _____ negativa.
 a. fue b. estaba c. era d. es
- En la reunión, Ana me dijo que _____ que el resultado era positivo.
 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) (Audio in der App verfügbar)

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

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

Para avanzar en la _____, se pide enviar hoy una propuesta por escrito con dos opciones: una _____ final o una _____ con una _____ clara. El objetivo es un _____ 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. ¿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 das Audiofragment an und geben Sie an, ob die folgenden Aussagen wahr oder falsch sind.

- | | Wahr | Falsch |
|---|--------------------------|--------------------------|
| La hablante pensaba que el precio inicial era demasiado caro. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| La hablante rechazó la primera propuesta y terminó la negociación. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Finalmente consiguieron un acuerdo que mejoró la situación para su empresa. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



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. Lies den Dialog und beantworte die Fragen

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?

2. ¿Qué contraoferta propone el cliente?



6. Beantworte die Fragen unter Verwendung des Vokabulars aus diesem Kapitel.

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. WhatsApp

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

yo
tú
él/ella/usted
nosotros/nosotras
vosotros/vosotras
ellos/ellas/ustedes

Ser (sein)

Pretérito imperfecto
era
eras
era
éramos
erais
eran

Responder (antworten)

Pretérito imperfecto
respondía
respondías
respondía
respondíamos
respondíais
respondían