

A2.41.1 Negotiation of an offer

<https://app.colanguage.com/es/espanol/dialogos/negociacion-de-una-oferta>



1. Mira el vídeo y responde a las preguntas relacionadas.

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

Negociar la Retribución

Oferta de la Empresa

Retribución Flexible

Impuestos

Mayor Compensación

Beneficios

Salario Neto

Salario Elevado

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

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

2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

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

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

Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.

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

Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?

María: Me parece bien, siempre que sea razonable.

Pedro: La empresa ha dicho que quiere ver compromiso por nuestra parte.

María: Y yo he respondido que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.

Pedro: ¿Han aceptado alguna parte de nuestra propuesta?

María: Sí, les ha gustado la idea del horario flexible. Eso es positivo.

Pedro: Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación.

María: Aunque no han aceptado el teletrabajo, tampoco lo han rechazado del todo.

Pedro: Entonces todavía tenemos margen para seguir negociando.

María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.

1. Lee el diálogo otra vez. ¿De qué están hablando Pedro y María?

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

1-b 2-c