

A2.41.1 Negotiation of an offer

Négociation d'une offre

<https://app.colanguage.com/fr/espagnol/dialogues/negociacion-de-una-oferta>



1. Regardez la vidéo et répondez aux questions associées.

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

Negociar la Retribución (<i>Négocier la rémunération</i>)	Oferta de la Empresa (<i>Offre de l'entreprise</i>)
Retribución Flexible (<i>Rémunération flexible</i>)	Impuestos (<i>Impôts</i>)
Mayor Compensación (<i>Rémunération supérieure</i>)	Beneficios (<i>Avantages</i>)
Salario Neto (<i>Salaire net</i>)	Salario Elevado (<i>Salaire élevé</i>)

1. ¿Qué significa "retribución flexible"?
 - a. Un salario exento de impuestos
 - b. Un salario únicamente en dinero
 - c. Una paga extra anual
 - 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. Un coche de lujo sin condiciones
 - b. Viajes internacionales gratis
 - c. Seguro médico
 - d. Vacaciones ilimitadas
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 paga menos impuestos
 - 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. Aumenta su salario bruto
 - b. Recibe los mismos beneficios y ahorra dinero
 - c. Trabaja menos horas
 - d. Deja de cotizar a la Seguridad Social

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

2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

Opiniones y negociaciones sobre una oferta de trabajo

Opinions et négociations sur une offre d'emploi

Pedro: Me han dicho que la oferta incluye una paga extra anual. (*On m'a dit que l'offre comprend une prime annuelle.*)

María: Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas? (*Oui, bien qu'elle ne soit pas totalement garantie. Qu'en penses tu ?*)

Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara. (*Je pense que nous devrions demander une confirmation claire.*)

María: Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue muy convincente. (*Hier, nous avons déjà demandé une augmentation et la réponse n'était pas très convaincante.*)

Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?	(Et si nous faisons une contre offre avec des conditions plus claires ?)
María: Me parece bien, siempre que sea razonable.	(Ça me va, tant que c'est raisonnable.)
Pedro: La empresa ha dicho que quiere ver compromiso por nuestra parte.	(L'entreprise a dit qu'elle veut voir un engagement de notre part.)
María: Y yo he respondido que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.	(Et j'ai répondu que notre engagement dépendra de ce qu'ils nous offriront.)
Pedro: ¿Han aceptado alguna parte de nuestra propuesta?	(Ont ils accepté une partie de notre proposition ?)
María: Sí, les ha gustado la idea del horario flexible. Eso es positivo.	(Oui, l'idée d'un horaire flexible leur a plu. C'est positif.)
Pedro: Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación.	(Parfait, nous pouvons le noter comme une avancée dans la négociation.)
María: Aunque no han aceptado el teletrabajo, tampoco lo han rechazado del todo.	(Même s'ils n'ont pas accepté le télétravail, ils ne l'ont pas non plus rejeté complètement.)
Pedro: Entonces todavía tenemos margen para seguir negociando.	(Alors nous avons encore une marge pour continuer à négocier.)
María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.	(J'espère que l'accord final sera clair et équitable.)

1. Lee el diálogo otra vez. ¿De qué están hablando Pedro y María?
 - a. De una oferta de trabajo y sus condiciones
 - b. De unas vacaciones con amigos
 - c. De un curso de español en la empresa
 - d. De un problema con un cliente

2. ¿Qué parte de la propuesta consideran como algo positivo en la negociación?
 - a. Un aumento de sueldo muy alto y sin condiciones
 - b. Un compromiso sin condiciones por parte de Pedro y María
 - c. El horario flexible que la empresa ha aceptado
 - d. La posibilidad de teletrabajo desde el primer día

1-a 2-c