

## A2.41.1 Negotiation of an offer

### Négociation d'une offre



En España, muchas personas quieren *exprimar 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.

*En Espagne, beaucoup de personnes veulent exprimer leur opinion lorsqu'elles vont **négoier** leur salaire. Parfois, l'entreprise peut proposer une **rémunération flexible** : une partie du salaire est versée en argent et une autre partie prend la forme de services, comme une mutuelle santé ou une crèche. Certains **avantages** sont intéressants parce qu'ils ne sont pas soumis aux **impôts** jusqu'à un certain plafond. Ainsi, même si le salaire brut baisse, le salarié peut conserver ces services et payer moins d'impôts chaque année.*

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

1-b 2-c

## 2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

Pedro y María discuten una propuesta de trabajo y dan su opinión para llegar a un acuerdo

*Pedro et María discutent d'une proposition d'emploi et donnent leur avis pour parvenir à un accord*

- Pedro:** Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año. *(On m'a dit que l'offre comprenait une prime annuelle.)*
- María:** Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas? *(Oui, même si ce n'est pas totalement garanti. Et toi, 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 convincente. *(Hier, nous avons déjà demandé une augmentation et la réponse n'a pas été 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 semble bien, tant que c'est raisonnable.)*
- Pedro:** La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte. *(L'entreprise a dit qu'elle voulait voir de l'engagement de notre part.)*

- María:** Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan. *(Et moi, j'ai répondu que notre engagement dépendait de ce qu'ils nous offrent.)*
- Pedro:** ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta? *(Ont-ils accepté une partie de notre proposition ?)*
- María:** Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo. *(Oui, ils ont aimé l'idée des horaires flexibles. 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 aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo. *(Même s'ils n'ont pas accepté le télétravail, ils ne l'ont pas non plus totalement rejeté.)*
- Pedro:** Entonces aún tenemos margen para seguir negociando. *(Alors, nous avons encore une marge de manœuvre pour continuer à négocier.)*
- María:** Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo. *(J'espère que l'accord final sera clair et juste.)*

1. ¿Qué parte de la propuesta aceptó la empresa y fue vista como positiva? *(Quelle partie de la proposition l'entreprise a-t-elle acceptée et a-t-elle été vue comme positive ?)*
  - a. Un aumento de sueldo inmediato
  - b. El horario flexible
  - c. La paga extra anual
  - d. El teletrabajo completo
2. ¿Qué quieren hacer Pedro y María para tener más claridad en la negociación? *(Que veulent faire Pedro et María pour avoir plus de clarté dans la négociation ?)*
  - a. Decir que su compromiso es falso
  - b. Rechazar la oferta sin hablar más
  - c. Aceptar todo sin condiciones
  - d. Hacer una contraoferta con condiciones más claras

**1-b 2-d**