

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>

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

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

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

1-a 2-c