



A2.41 Opiniones y negociaciones

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

La négociation	(La négociation)	Négatif	(Négatif)
La contre-offre	(La contre-offre)	Vrai	(Vrai)
L'offre	(L'offre)	Faux	(Faux)
Le compromis	(Le compromis)	Sans doute	(Sans doute)
Le résultat	(Le résultat)	Donner son avis	(Donner son avis)
La condition	(La condition)	Rejeter	(Rejeter)
Positif	(Positif)		

1. Scannez le code QR pour regarder la vidéo, ou lire le texte. (QR: Audio)



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.*

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

1-d 2-a

2. Grammaire: Discours indirect avec les temps simples du passé



Utilise le style indirect avec des prétérīts pour raconter ce que quelqu'un a dit dans le passé.

1. Les verbes comme *decir*, *recordar*, *preguntar* sont utilisés pour former le style indirect.

Estilo Directo (Style direct)**Estilo Indirecto** (Style indirect)

Juan: "Me gusta **negociar** la oferta." (Juan : « J'aime **negociar** la oferta. (Juan me **dijo** que le **gustaba** negociar la oferta. (Juan m'a dit qu'il aimait négocier l'offre. »)

Ana: "Creo que la **oferta** es positiva." (Ana : « Je **creo** que l'offre est positive. ») Ana me **dijo** que **creía** que la oferta era positiva. (Ana m'a dit qu'elle croyait que l'offre était positive.)

Pedro: "¿**Vas a rechazar** la contraoferta?" (Pedro : « Est-ce que tu vas refuser la contre-offre ? ») Pedro me **preguntó** si **iba a rechazar** la contraoferta. (Pedro m'a demandé si j'allais refuser la contre-offre.)

Eva: "Sin duda, la oferta **es** excelente." (Eva : « Sans aucun doute, l'offre est excellente. ») Eva me **dijo** que, sin duda, la oferta **era** excelente. (Eva m'a dit que, sans aucun doute, l'offre était excellente.)

Les pronoms peuvent changer selon le contexte, comme me, le, les. Par exemple : Me gusta esta oferta. - Ella dijo que **le** gusta esta oferta.

- Ayer, el jefe me dijo que la contraoferta _____ negativa. (Hier, le chef m'a dit que la contre-offre était négative.)
a. fue b. estaba c. era d. es
- En la reunión, Ana me dijo que _____ que el resultado era positivo. (Lors de la réunion, Ana m'a dit qu'elle pensait que le résultat était positif.)
a. creyó b. cree c. creer d. creía

1. era 2. creía

3. Exercices

1. Associez les éléments qui ont un sens lié.

- | | |
|--------------------|-----------------------------|
| 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. Note interne : négociation des conditions (RH) (QR: Audio)

Remplissez les lacunes: condición, negociación, ofertas, bonus, compromiso, contraoferta, teletrabajo, oferta



RR. HH. informa: esta semana se revisan las condiciones de las nuevas (1) _____ para dos puestos. Ayer el equipo dijo que el salario era correcto, pero que faltaba confirmar el (2) _____ y el (3) _____. También preguntaron si la empresa aceptaba una tarjeta de transporte como beneficio.

Para avanzar en la (4) _____, se pide enviar hoy una propuesta por escrito con dos opciones: una (5) _____ final o una (6) _____ con una (7) _____ clara. El objetivo es un (8) _____ razonable y un resultado positivo para ambas partes.

Les RH informent : cette semaine, les conditions des nouvelles offres pour deux postes sont revues. Hier, l'équipe a indiqué que le salaire était correct, mais qu'il restait à confirmer la prime et le télétravail. Ils ont aussi demandé si l'entreprise acceptait une carte de transport comme avantage.

Pour faire avancer la négociation, il est demandé d'envoyer aujourd'hui une proposition écrite avec deux options : une offre finale ou une contre-offre assortie d'une condition claire. L'objectif est de parvenir à un compromis raisonnable et à un résultat positif pour les deux parties.

(1) ofertas, (2) bonus, (3) teletrabajo, (4) negociación, (5) oferta, (6) contraoferta, (7) condición, (8) compromiso

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. Écoutez l'extrait audio et choisissez la bonne réponse. (QR: Audio)

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. La hablante pensaba que el precio inicial era demasiado caro. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. La hablante rechazó la primera propuesta y terminó la negociación. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Finalmente consiguieron un acuerdo que mejoró la situación para su empresa. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

1-V 2-X 3-V

Vrai Faux



4. Choisissez la bonne solution

1. Ayer, en la reunión, el jefe me dijo que el resultado _____ positivo. *(Hier, à la réunion, le chef m'a dit que le résultat était positif.)*
a. era b. es c. fue d. eran
2. Después, yo le _____ que necesitábamos una condición más clara. *(Ensuite, je lui répondais que nous avions besoin d'une condition plus claire.)*
a. respondieron b. respondí c. respondía d. respondías
3. La cliente me preguntó si la contraoferta _____ verdadera o falsa. *(La cliente m'a demandé si la contre-offre était vraie ou fausse.)*
a. es b. era c. sería d. fui

1. era 2. respondía 3. era

5. Jeu de rôle - dialogues (QR: Audio)



Negociar precio en gimnasio

Recepcionista *Hola, la oferta de este mes es 35 euros al mes, con matrícula gratis.*
(Gimnasio): *(Bonjour, l'offre de ce mois-ci est à 35 euros par mois, avec les frais d'inscription offerts.)*

Cliente: *Mmm... en mi opinión es un poco caro. En el gimnasio de mi barrio pago 30.*
(Mmm... à mon avis, c'est un peu cher. Dans la salle de sport de mon quartier, je paie 30 euros.)

Recepcionista *Entiendo. Podemos hacer una contraoferta: 32 euros, pero con la condición de pagar tres meses por adelantado.*
(Gimnasio): *(Je comprends. Nous pouvons vous faire une contre-offre : 32 euros, mais à condition de payer trois mois à l'avance.)*

Cliente: *Vale, eso me parece positivo. Pero quiero confirmar una cosa: ¿es verdadero que puedo cancelar después de esos tres meses?*
(D'accord, ça me convient. Mais je veux confirmer une chose : est-ce que je peux résilier après ces trois mois ?)

Recepcionista *Sí, sin duda. El resultado de la negociación sería: 32 euros, tres meses pagados y luego puedes cancelar con 15 días de aviso.*
(Gimnasio): *(Oui, bien sûr. Au final, ça donnerait : 32 euros, trois mois payés, puis vous pouvez résilier avec un préavis de 15 jours.)*

Cliente: *Perfecto, acepto el compromiso. No rechazo la oferta si me lo dais por escrito.*
(Parfait, j'accepte. Je ne refuse pas l'offre si vous me le mettez par écrit.)

1. ¿Qué condición pone el gimnasio para mantener la oferta?
-

6. Parler : traduire et répondre (QR: IA+)



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. Écriture: WhatsApp (QR: IA+)

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.



Rédigez une réponse appropriée: *En mi opinión, ... / Ayer hablé con ... y me dijo que ... / ¿Podríamos llegar a un acuerdo si ...?*

Verbes importants	Ser (Être)	Responder (répondre)
	Pretérito imperfecto	Pretérito imperfecto
yo	era	respondía
tú	eras	respondías
él/ella/usted	era	respondía
nosotros/nosotras	éramos	respondíamos
vosotros/vosotras	erais	respondíais
ellos/ellas/ustedes	eran	respondían