



## A2.41 Opiniones y negociaciones

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

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

### 1. Scannez le code QR pour regarder la vidéo, ou lire le texte.



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 **négozier** 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. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
  - b. La empresa solo paga el transporte.
  - c. Todo el salario se paga en dinero.
  - d. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
2. ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?
  - a. Un coche de segunda mano
  - b. Un viaje de vacaciones
  - c. Un seguro médico
  - d. Un préstamo del banco
3. ¿Por qué algunos beneficios son interesantes para el trabajador?
  - a. Porque hacen el salario neto igual al bruto.
  - b. Porque obligan a trabajar más horas.
  - c. Porque no pagan impuestos hasta un límite legal.
  - d. Porque suben el precio de los impuestos.

4. ¿Qué ocurre si la empresa ofrece seis mil euros como retribución flexible y el bruto baja a treinta y nueve mil?
- a. La persona paga menos impuestos, mantiene los beneficios y ahorra dinero.
- b. La persona paga más impuestos y ahorra menos.
- c. La persona recibe más dinero neto, pero sin servicios.
- d. La persona pierde los beneficios y paga lo mismo.

1-a 2-c 3-c 4-a

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

Utilise le style indirect avec des prétérits 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 **crois** 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.*)

1. Ayer, el jefe me dijo que la contraoferta \_\_\_\_\_ negativa.  
 a. fue      b. estaba      c. era      d. es
2. En la reunión, Ana me dijo que \_\_\_\_\_ que el resultado era positivo.  
 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) (Audio disponible dans l'application)

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

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

Para avanzar en la \_\_\_\_\_, se pide enviar hoy una propuesta por escrito con dos opciones: una \_\_\_\_\_ final o una \_\_\_\_\_ con una \_\_\_\_\_ clara. El objetivo es un \_\_\_\_\_ 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. ¿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 le fragment audio et indiquez si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses.

La hablante pensaba que el precio inicial era demasiado caro.

**Vrai Faux**

La hablante rechazó la primera propuesta y terminó la negociación.

Finalmente consiguieron un acuerdo que mejoró la situación para su empresa.



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

- 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*  
**(Gimnasio):** *de pagar tres meses por adelantado.*  
*(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*  
**(Gimnasio):** *pagados y luego puedes cancelar con 15 días de aviso.*  
*(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?

---

2. ¿Qué contraoferta propone el cliente?

---

## 6. Répondez aux questions en utilisant le vocabulaire de ce chapitre.

*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. WhatsApp

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 ...?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

<b>Verbes importants</b>	<b>Ser (Être)</b>	<b>Responder (répondre)</b>
	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