

A2.41.1 Negotiation of an offer

Negoziazione di un'offerta

<https://app.colanguage.com/it/spagnolo/dialoghi/negociacion-de-una-oferta>



1. Guarda il video e rispondi alle domande correlate.

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

Negociar la Retribución (*Negoziare la retribuzione*)

Retribución Flexible (*Retribuzione flessibile*)

Mayor Compensación (*Maggiore compenso*)

Salario Neto (*Salario netto*)

Oferta de la Empresa (*Offerta dell'azienda*)

Impuestos (*Tasse*)

Beneficios (*Benefici*)

Salario Elevado (*Salario elevato*)

1. ¿Qué significa "retribución flexible"?
 - a. Una paga extra anual
 - b. Un salario únicamente en dinero
 - c. Una parte del salario en dinero y otra en servicios
 - d. Un salario exento de impuestos
2. ¿Cuál de estos es un ejemplo de beneficio incluido en la retribución flexible?
 - a. Seguro médico
 - b. Un coche de lujo sin condiciones
 - c. Viajes internacionales gratis
 - 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. Deja de cotizar a la Seguridad Social
 - c. Trabaja menos horas
 - d. Recibe los mismos beneficios y ahorra dinero

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

2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

Opiniones y negociaciones sobre una oferta de trabajo

Opinioni e trattative su un'offerta di lavoro

Pedro: Me han dicho que la oferta incluye una paga extra anual.

(Mi hanno detto che l'offerta include una paga extra annuale.)

María: Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas?

(Sì, anche se non è del tutto garantita. Tu cosa ne pensi?)

Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.

(Credo che dovremmo chiedere una conferma chiara.)

María: Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue muy convincente.

(Ieri abbiamo già chiesto un aumento e la risposta non è stata molto convincente.)

Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?	<i>(E se facessimo una controfferta con condizioni più chiare?)</i>
María: Me parece bien, siempre que sea razonable.	<i>(Mi sembra una buona idea, purché sia ragionevole.)</i>
Pedro: La empresa ha dicho que quiere ver compromiso por nuestra parte.	<i>(L'azienda ha detto che vuole vedere impegno da parte nostra.)</i>
María: Y yo he respondido que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.	<i>(E io ho risposto che il nostro impegno dipende da ciò che ci offriranno.)</i>
Pedro: ¿Han aceptado alguna parte de nuestra propuesta?	<i>(Hanno accettato qualche parte della nostra proposta?)</i>
María: Sí, les ha gustado la idea del horario flexible. Eso es positivo.	<i>(Sì, è piaciuta loro l'idea dell'orario flessibile. Questo è positivo.)</i>
Pedro: Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación.	<i>(Perfetto, possiamo annotarlo come un progresso nella trattativa.)</i>
María: Aunque no han aceptado el teletrabajo, tampoco lo han rechazado del todo.	<i>(Anche se non hanno accettato il telelavoro, non lo hanno nemmeno rifiutato del tutto.)</i>
Pedro: Entonces todavía tenemos margen para seguir negociando.	<i>(Allora abbiamo ancora margine per continuare a negoziare.)</i>
María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.	<i>(Speriamo che l'accordo finale sia chiaro e giusto.)</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
 - El horario flexible que la empresa ha aceptado
 - La posibilidad de teletrabajo desde el primer día
 - Un compromiso sin condiciones por parte de Pedro y María

1-a 2-b