

## A2.41.1 Negotiation of an offer

### Onderhandeling van een aanbod



En España, muchas personas quieren *expresar 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.

*In Spanje willen veel mensen hun mening geven wanneer ze over het salaris gaan onderhandelen. Soms kan een bedrijf flexibele beloning aanbieden: een deel van het loon is geld en een ander deel bestaat uit diensten, zoals een zorgverzekering of kinderopvang. Sommige voordelen zijn interessant omdat ze tot een bepaalde grens belastingvrij zijn. Zo kan de werknemer, ook als het brutosalaris daalt, de diensten behouden en per jaar minder belasting betalen.*

1. ¿Qué significa la retribución flexible?
  - a. La empresa solo paga el transporte.
  - b. Todo el salario se paga en dinero.
  - c. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
  - 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 préstamo del banco
  - c. Un seguro médico
  - d. Un viaje de vacaciones

1-c 2-c

## 2. Lees de dialoog en beantwoord de vragen.

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

*Pedro en María bespreken een baanvoorstel en geven hun mening om tot een akkoord te komen*

**Pedro:** Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año. *(Ze zeiden me dat het aanbod een extra betaling per jaar omvat.)*

**María:** Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas? *(Ja, al is dat niet helemaal zeker. Wat vind jij?)*

**Pedro:** Creo que deberíamos pedir una confirmación clara. *(Ik denk dat we om een duidelijke bevestiging moeten vragen.)*

**María:** Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente. *(Gisteren hebben we al om een salarisverhoging gevraagd, en het antwoord was niet overtuigend.)*

**Pedro:** ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras? *(Wat als we een tegenvoorstel doen met duidelijkere voorwaarden?)*

**María:** Me parece bien, siempre que sea razonable. *(Dat lijkt me goed, zolang het redelijk is.)*

**Pedro:** La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte. *(Het bedrijf zei dat het graag inzet van onze kant wil zien.)*

- María:** Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan. *(En ik antwoordde dat onze inzet afhangt van wat ze ons aanbieden.)*
- Pedro:** ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta? *(Hebben ze een deel van ons voorstel geaccepteerd?)*
- María:** Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo. *(Ja, ze waren positief over het idee van flexibele werktijden. Dat is goed nieuws.)*
- Pedro:** Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación. *(Perfect, dat kunnen we noteren als een stap vooruit in de onderhandelingen.)*
- María:** Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo. *(Hoewel ze thuiswerken niet hebben geaccepteerd, hebben ze het ook niet helemaal afgewezen.)*
- Pedro:** Entonces aún tenemos margen para seguir negociando. *(Dan hebben we nog ruimte om verder te onderhandelen.)*
- María:** Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo. *(Hopelijk wordt het uiteindelijke akkoord duidelijk en eerlijk.)*

1. ¿Qué parte de la propuesta aceptó la empresa y fue vista como positiva? *(Welk onderdeel van het voorstel heeft het bedrijf geaccepteerd en werd als positief gezien?)*
  - a. La paga extra anual
  - b. El teletrabajo completo
  - c. El horario flexible
  - d. Un aumento de sueldo inmediato
2. ¿Qué quieren hacer Pedro y María para tener más claridad en la negociación? *(Wat willen Pedro en María doen om meer duidelijkheid te krijgen in de onderhandeling?)*
  - a. Decir que su compromiso es falso
  - b. Aceptar todo sin condiciones
  - c. Hacer una contraoferta con condiciones más claras
  - d. Rechazar la oferta sin hablar más

1-c 2-c