



A2.41 Opiniones y negociaciones

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

El compromiso	<i>(De verplichting)</i>	Negativo	<i>(Negatief)</i>
La condición	<i>(De voorwaarde)</i>	Falso	<i>(Onjuist)</i>
La oferta	<i>(Het aanbod)</i>	Verdadero	<i>(Waar)</i>
La contraoferta	<i>(Het tegenbod)</i>	Sin duda	<i>(Zonder twijfel)</i>
La negociación	<i>(De onderhandeling)</i>	Opinar	<i>(Mening geven)</i>
El resultado	<i>(Het resultaat)</i>	Rechazar	<i>(Afwijzen)</i>
Positivo	<i>(Positief)</i>		

1. Scan de QR-code om de video te bekijken, of lees de tekst.



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. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
 - 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 préstamo del banco
 - b. Un coche de segunda mano
 - c. Un viaje de vacaciones
 - d. Un seguro médico
3. ¿Por qué algunos beneficios son interesantes para el trabajador?
 - a. Porque hacen el salario neto igual al bruto.
 - b. Porque no pagan impuestos hasta un límite legal.
 - c. Porque obligan a trabajar más horas.
 - 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 más impuestos y ahorra menos. b. La persona pierde los beneficios y paga lo mismo.
- c. La persona paga menos impuestos, mantiene los beneficios y ahorra dinero. d. La persona recibe más dinero neto, pero sin servicios.

1-b 2-d 3-b 4-c

2. Grammatica: Indirecte stijl met onvoltooid verleden tijd

Gebruik de indirecte rede met verleden tijden om te vertellen wat iemand in het verleden zei.



1. Werkwoorden zoals *decir*, *recordar*, *preguntar* worden gebruikt om de indirecte rede te vormen.

Estilo Directo (Directe rede)

Estilo Indirecto (Indirecte rede)

Juan: "Me gusta **negociar** la oferta." (Juan: "Ik vind het leuk om over het aanbod te onderhandelen.")

Juan me **dijo** que le **gustaba** negociar la oferta. (Juan zei tegen mij dat hij het leuk vond om over het aanbod te onderhandelen.)

Ana: "Creo que la **oferta** es positiva." (Ana: "Ik denk dat het aanbod positief is.")

Ana me **dijo** que **creía** que la oferta era positiva. (Ana zei tegen mij dat ze dacht dat het aanbod positief was.)

Pedro: "¿**Vas a rechazar** la contraoferta?" (Pedro: "Ga je het tegenvoorstel afwijzen?")

Pedro me **preguntó** si **iba a rechazar** la contraoferta. (Pedro vroeg me of ik het tegenvoorstel zou afwijzen.)

Eva: "Sin duda, la oferta **es** excelente." (Eva: "Zonder twijfel is het aanbod uitstekend.")

Eva me **dijo** que, sin duda, la oferta **era** excelente. (Eva zei tegen mij dat het aanbod zonder twijfel was uitstekend.)

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.Oefeningen



1. Koppel de items die een verwante betekenis hebben.

- | | |
|--------------------|-----------------------------|
| 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. Interne mededeling: onderhandelen over arbeidsvoorwaarden (HR) (Audio beschikbaar in de app)

Vul de lege plekken in: 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.

HR meldt: deze week worden de voorwaarden van de nieuwe aanbiedingen voor twee functies herzien. Gisteren gaf het team aan dat het salaris in orde was, maar dat de bonus en het thuiswerken nog bevestigd moesten worden. Ze vroegen ook of het bedrijf een ov-kaart als extra voordeel accepteert.

Om de onderhandelingen verder te brengen, wordt gevraagd om vandaag een schriftelijk voorstel te sturen met twee opties: een definitief aanbod of een tegenvoorstel met een duidelijke voorwaarde. Het doel is een redelijk compromis en een positief resultaat voor beide partijen.

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. Luister naar het audiofragment en geef aan of de volgende uitspraken waar of onwaar zijn.

- La hablante pensaba que el precio inicial era demasiado caro.
La hablante rechazó la primera propuesta y terminó la negociación.
Finalmente consiguieron un acuerdo que mejoró la situación para su empresa.

Waar Onwaar

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



4. Kies de juiste oplossing

1. Ayer, en la reunión, el jefe me dijo que el resultado _____ positivo. *(Gisteren, tijdens de vergadering, zei de baas tegen me dat het resultaat positief was.)*
a. era b. es c. fue d. eran
2. Después, yo le _____ que necesitábamos una condición más clara. *(Daarna antwoordde ik hem dat we een duidelijker voorwaarde nodig hadden.)*
a. respondieron b. respondí c. respondía d. respondías
3. La clienta me preguntó si la contraoferta _____ verdadera o falsa. *(De klant vroeg me of het tegenbod waar of onwaar was.)*
a. es b. era c. sería d. fui

1. era 2. respondía 3. era

5. Lees de dialoog en beantwoord de vragen

- Recepcionista** *Hola, la oferta de este mes es 35 euros al mes, con matrícula gratis.*
(Gimnasio): *(Hallo, de aanbieding van deze maand is €35 per maand, zonder inschrijfgeld.)*
- Cliente:** *Mmm... en mi opinión es un poco caro. En el gimnasio de mi barrio pago 30.*
(Mmm... naar mijn mening is dat een beetje duur. Bij de sportschool in mijn buurt betaal ik €30.)
- Recepcionista** *Entiendo. Podemos hacer una contraoferta: 32 euros, pero con la condición de pagar tres meses por adelantado.*
(Gimnasio): *(Ik begrijp het. We kunnen een tegenaanbieding doen: €32, maar dan onder de voorwaarde dat je drie maanden vooruitbetaalt.)*
- Cliente:** *Vale, eso me parece positivo. Pero quiero confirmar una cosa: ¿es verdadero que puedo cancelar después de esos tres meses?*
(Oké, dat klinkt goed. Maar ik wil één ding bevestigen: klopt het dat ik na die drie maanden kan opzeggen?)
- 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): *(Ja, zeker. De uitkomst van de onderhandeling zou dan zijn: €32, drie maanden vooruitbetaald, en daarna kun je opzeggen met een opzegtermijn van 15 dagen.)*
- Cliente:** *Perfecto, acepto el compromiso. No rechazo la oferta si me lo dais por escrito.*
(Perfect, ik ga akkoord. Ik wijs de aanbieding niet af als jullie het op papier zetten.)



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

2. ¿Qué contraoferta propone el cliente?

6. Beantwoord de vragen met het vocabulaire uit dit hoofdstuk.

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.



Schrijf een passende reactie: *En mi opinión, ... / Ayer hablé con ... y me dijo que ... / ¿Podríamos llegar a un acuerdo si ...?*

Belangrijke werkwoorden

yo
tú
él/ella/usted
nosotros/nosotras
vosotros/vosotras
ellos/ellas/ustedes

Ser (zijn)

Pretérito imperfecto
era
eras
era
éramos
erais
eran

Responder (antwoorden)

Pretérito imperfecto
respondía
respondías
respondía
respondíamos
respondíais
respondían