

A2.41.1 Negotiation of an offer

Negocjacja oferty

<https://app.colanguage.com/pl/hiszpanski/dialogi/negociacion-de-una-oferta>



1. Obejrzyj wideo i odpowiedz na powiązane pytania.

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

Negociar la Retribución	<i>(Negocjowanie wynagrodzenia)</i>	Oferta de la Empresa	<i>(Oferta firmy)</i>
Retribución Flexible	<i>(Elastyczne wynagrodzenie)</i>	Impuestos	<i>(Podatki)</i>
Mayor Compensación	<i>(Wyższe wynagrodzenie)</i>	Beneficios	<i>(Świadczenia)</i>
Salario Neto	<i>(Wynagrodzenie netto)</i>	Salario Elevado	<i>(Wysokie wynagrodzenie)</i>

- ¿Qué significa "retribución flexible"?
 - Un salario exento de impuestos
 - Un salario únicamente en dinero
 - Una parte del salario en dinero y otra en servicios
 - Una paga extra anual
- ¿Cuál de estos es un ejemplo de beneficio incluido en la retribución flexible?
 - Seguro médico
 - Un coche de lujo sin condiciones
 - Viajes internacionales gratis
 - Vacaciones ilimitadas
- En el ejemplo, ¿qué ocurre si la empresa ofrece seis mil euros en retribución flexible?
 - La persona cobra un salario neto más bajo
 - La persona paga menos impuestos
 - La persona pierde los beneficios
 - La persona deja de pagar impuestos
- Según el ejemplo, ¿cuál es la ventaja económica para el trabajador cuando acepta la retribución flexible?
 - Trabaja menos horas
 - Aumenta su salario bruto
 - Deja de cotizar a la Seguridad Social
 - Recibe los mismos beneficios y ahorra dinero

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

2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

Opiniones y negociaciones sobre una oferta de trabajo

Opinie i negocjacje dotyczące oferty pracy

Pedro: Me han dicho que la oferta incluye una paga extra anual.	<i>(Powiedziano mi, że oferta obejmuje roczną dodatkową wypłatę.)</i>
María: Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas?	<i>(Tak, chociaż nie jest to do końca pewne. A co ty o tym sądzisz?)</i>
Pedro: Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.	<i>(Uważam, że powinniśmy poprosić o jednoznaczne potwierdzenie.)</i>
María: Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue muy convincente.	<i>(Wczoraj już pytaliśmy o podwyżkę i odpowiedź nie była zbyt przekonująca.)</i>

Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras?	<i>(A jeśli złożymy kontrpropozycję z jaśniejszymi warunkami?)</i>
María: Me parece bien, siempre que sea razonable.	<i>(Podoba mi się to, o ile będzie rozsądne.)</i>
Pedro: La empresa ha dicho que quiere ver compromiso por nuestra parte.	<i>(Firma powiedziała, że chce zobaczyć nasze zaangażowanie.)</i>
María: Y yo he respondido que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan.	<i>(A ja odpowiedziałam, że nasze zaangażowanie zależy od tego, co nam zaoferują.)</i>
Pedro: ¿Han aceptado alguna parte de nuestra propuesta?	<i>(Czy zaakceptowali którąś część naszej propozycji?)</i>
María: Sí, les ha gustado la idea del horario flexible. Eso es positivo.	<i>(Tak, spodobał im się pomysł elastycznych godzin pracy. To pozytywne.)</i>
Pedro: Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación.	<i>(Świetnie, możemy to zapisać jako postęp w negocjacjach.)</i>
María: Aunque no han aceptado el teletrabajo, tampoco lo han rechazado del todo.	<i>(Choć nie zaakceptowali pracy zdalnej, też jej całkowicie nie odrzucili.)</i>
Pedro: Entonces todavía tenemos margen para seguir negociando.	<i>(W takim razie mamy jeszcze pole do dalszych negocjacji.)</i>
María: Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo.	<i>(Oby ostateczne porozumienie było jasne i sprawiedliwe.)</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 compromiso sin condiciones por parte de Pedro y María
 - 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

1-a 2-c