

A2.41.1 Negotiation of an offer

Negocjacja oferty



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.

*W Hiszpanii wiele osób chce wyrazić swoją opinię, kiedy idą negocjować wynagrodzenie. Czasem firma może zaoferować **wynagrodzenie elastyczne**: część pensji to pieniądze, a część to usługi, takie jak ubezpieczenie medyczne lub żłobek. Niektóre **świadczenia** są korzystne, ponieważ nie płaci się od nich **podatków** aż do pewnego limitu. Dzięki temu, nawet jeśli wynagrodzenie brutto spadnie, pracownik może zachować te usługi i płacić mniej podatków rocznie.*

- ¿Qué significa la retribución flexible?
 - La empresa solo paga el transporte.
 - El salario neto siempre es más alto que el bruto.
 - Todo el salario se paga en dinero.
 - Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
- ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?
 - Un viaje de vacaciones
 - Un seguro médico
 - Un préstamo del banco
 - Un coche de segunda mano

1-d 2-b

2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

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

Pedro i María omawiają propozycję pracy i wyrażają swoją opinię, aby dojść do porozumienia

- Pedro:** Me dijeron que la oferta incluye una paga extra al año. *(Powiedziano mi, że oferta obejmuje dodatkową wypłatę raz w roku.)*
- María:** Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas? *(Tak, chociaż nie jest to do końca pewne. A ty co o tym myślisz?)*
- Pedro:** Creo que deberíamos pedir una confirmación clara. *(Myślę, że powinniśmy poprosić o jasne potwierdzenie.)*
- María:** Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue convincente. *(Wczoraj już zapytaliśmy o podwyżkę i odpowiedź nie była przekonująca.)*
- Pedro:** ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras? *(A co jeśli złożymy ofertę z jaśniejszymi warunkami?)*
- María:** Me parece bien, siempre que sea razonable. *(Wydaje mi się to w porządku, o ile będzie rozsądna.)*

- Pedro:** La empresa dijo que quiere ver compromiso por nuestra parte. *(Firma powiedziała, że chce zobaczyć zaangażowanie z naszej strony.)*
- María:** Y yo respondí que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan. *(A ja odpowiedziałam, że nasze zaangażowanie zależy od tego, co nam zaoferują.)*
- Pedro:** ¿Aceptaron alguna parte de nuestra propuesta? *(Czy przyjęli jakąś część naszej propozycji?)*
- María:** Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo. *(Tak, spodobał im się pomysł elastycznego grafiku. To jest pozytywne.)*
- Pedro:** Perfecto, podemos anotararlo como un avance en la negociación. *(Świetnie, możemy to zanotować jako postęp w negocjacjach.)*
- María:** Aunque no aceptaron el teletrabajo, tampoco lo rechazaron del todo. *(Chociaż nie zaakceptowali pracy zdalnej, to też nie odrzucili jej całkowicie.)*
- Pedro:** Entonces aún tenemos margen para seguir negociando. *(W takim razie nadal mamy pole do dalszych negocjacji.)*
- María:** Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo. *(Oby końcowe porozumienie było jasne i sprawiedliwe.)*

- ¿Qué parte de la propuesta aceptó la empresa y fue vista como positiva? *(Którą część propozycji zaakceptowała firma i uznano ją za pozytywną?)*
 - Un aumento de sueldo inmediato
 - El horario flexible
 - El teletrabajo completo
 - La paga extra anual
- ¿Qué quieren hacer Pedro y María para tener más claridad en la negociación? *(Co chcą zrobić Pedro i María, aby mieć większą jasność w negocjacjach?)*
 - Rechazar la oferta sin hablar más
 - Decir que su compromiso es falso
 - Hacer una contraoferta con condiciones más claras
 - Aceptar todo sin condiciones

1-b 2-c