

### 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>

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

1. ¿Qué significa "retribución flexible"?
    - a. Un salario exento de impuestos
    - b. Un salario únicamente en dinero
    - c. Una parte del salario en dinero y otra en servicios
    - d. Una paga extra anual
  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 paga menos impuestos
    - c. La persona pierde los beneficios
    - d. La persona deja de pagar impuestos
  4. Segundo el ejemplo, ¿cuál es la ventaja económica para el trabajador cuando acepta la retribución flexible?
    - a. Trabaja menos horas
    - b. Aumenta su salario bruto
    - c. Deja de cotizar a la Seguridad Social
    - d. Recibe los mismos beneficios y ahorra dinero

1-c 2-g 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 (*Powiedziano mi, że oferta obejmuje roczną dodatkową wyplątę.*)

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

*(Tak, chociaż nie jest to do końca pewne. A co ty o tym sądzisz?)*

**Pedro:** Creo que deberíamos pedir una confirmación clara.

*(Uważam, że powinniśmy poprosić o jednoznaczne potwierdzenie.)*

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

(Wczoraj już pytaliśmy o podwyżkę i odpowiedź nie była zbyt przekonująca.)

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

1. Lee el diálogo otra vez. ¿De qué están hablando Pedro y María?
  - a. De una oferta de trabajo y sus condiciones
  - b. De unas vacaciones con amigos
  - c. De un curso de español en la empresa
  - d. De un problema con un cliente
  
2. ¿Qué parte de la propuesta consideran como algo positivo en la negociación?
  - a. Un compromiso sin condiciones por parte de Pedro y María
  - b. Un aumento de sueldo muy alto y sin condiciones
  - c. El horario flexible que la empresa ha aceptado
  - d. La posibilidad de teletrabajo desde el primer día

**1-a 2-c**