



A2.41 Opiniones y negociaciones

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

El compromiso	(Zobowiązanie)	Negativo	(Negatywny)
La condición	(Warunek)	Falso	(Fałszywy)
La oferta	(Oferta)	Verdadero	(Prawdziwy)
La contraoferta	(Kontraoferta)	Opinar	(Wyrażać opinię)
La negociación	(Negocjacja)	Rechazar	(Odrzucić)
El resultado	(Wynik)	Sin duda	(Bez wątpienia)
Positivo	(Pozytywny)		

1. Zeskanuj kod QR, aby obejrzeć video, lub przeczytaj tekst. (QR: Audio)



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.*

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

1-c 2-a

2. Gramatyka: Styl pośredni z czasami przeszłymi prostymi



Używaj mowy zależnej z czasami przeszłymi, aby opowiedzieć, co ktoś powiedział w przeszłości.

- | |
|--|
| 1. Czasowniki takie jak decir, recordar, preguntar używa się do tworzenia mowy zależnej. |
|--|

Estilo Directo (Mowa niezależna)

Estilo Indirecto (Mowa zależna)

Juan: "Me gusta **negociar** la oferta." (Juan: „Lubię negocjować ofertę.”)

Juan me **dijo** que le **gustaba** negociar la oferta. (Juan powiedział mi, że lubił negocjować ofertę.)

Ana: "Creo que la **oferta** es positiva." (Ana: „Uważam, że oferta jest pozytywna.”)

Ana me **dijo** que **creía** que la oferta era positiva. (Ana powiedziała mi, że uważała, że oferta była pozytywna.)

Pedro: "¿**Vas a rechazar** la contraoferta?" (Pedro: „Czy zamierzasz odrzucić ofertę?”)

Pedro me **preguntó** si **iba a rechazar** la contraoferta. (Pedro zapytał mnie, czy zamierzałem odrzucić ofertę.)

Eva: "Sin duda, la oferta **es** excelente." (Eva: „Bez wątplenia oferta jest świetna.”)

Eva me **dijo** que, sin duda, la oferta **era** excelente. (Eva powiedziała mi, że bez wątplenia oferta była świetna.)

Zaimki mogą się zmieniać w zależności od kontekstu, np. me, le, les.

Na przykład: Me gusta esta oferta. - Ella dijo que **le** gusta esta oferta.

1. Ayer, el jefe me dijo que la contraoferta _____ negativa. (Wczoraj szef powiedział mi, że kontraoferta była negatywna.)
a. fue b. estaba c. era d. es
2. En la reunión, Ana me dijo que _____ que el resultado era positivo. (Na spotkaniu Ana powiedziała mi, że uważała, że wynik był pozytywny.)
a. creyó b. cree c. creer d. creía

1. era 2. creía

3. Ćwiczenia

1. Dopasuj elementy o powiązonym znaczeniu.

- | | |
|--------------------|-----------------------------|
| 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. Komunikat wewnętrzny: negocjowanie warunków (HR) (QR: Audio)

Wypełnij luki: condición, negociación, ofertas, bonus, compromiso, contraoferta, teletrabajo, oferta



RR. HH. informa: esta semana se revisan las condiciones de las nuevas (1) _____ para dos puestos. Ayer el equipo dijo que el salario era correcto, pero que faltaba confirmar el (2) _____ y el (3) _____. También preguntaron si la empresa aceptaba una tarjeta de transporte como beneficio.

Para avanzar en la (4) _____, se pide enviar hoy una propuesta por escrito con dos opciones: una (5) _____ final o una (6) _____ con una (7) _____ clara. El objetivo es un (8) _____ razonable y un resultado positivo para ambas partes.

HR informuje: w tym tygodniu weryfikowane są warunki nowych ofert na dwa stanowiska. Wczoraj zespół powiedział, że wynagrodzenie jest w porządku, ale że trzeba jeszcze potwierdzić premię i możliwość pracy zdalnej. Zapytali też, czy firma akceptuje kartę transportową jako benefit.

*Aby ruszyć z negocjacjami dalej, prosimy o przesłanie dziś pisemnej propozycji z dwiema opcjami: oferty ostatecznej albo kontraoferty z jasno określonym warunkiem. Celem jest rozsądny kompromis i pozytywny rezultat dla obu stron.
(1) ofertas, (2) bonus, (3) teletrabajo, (4) negociación, (5) oferta, (6) contraoferta, (7) condición, (8) compromiso*

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. Posłuchaj fragmentu audio i wybierz poprawną odpowiedź. (QR: Audio)

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

1-V 2-X 3-V

Verdadero Falso

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



4. Wybierz poprawne rozwiązanie

1. Ayer, en la reunión, el jefe me dijo que el resultado _____ positivo. *(Wczoraj, na spotkaniu, szef powiedział mi, że wynik był pozytywny.)*
a. era b. es c. fue d. eran
2. Después, yo le _____ que necesitábamos una condición más clara. *(Potem odpowiedziałem mu, że potrzebowaliśmy jaśniejszego warunku.)*
a. respondieron b. respondí c. respondía d. respondías
3. La cliente me preguntó si la contraoferta _____ verdadera o falsa. *(Klientka zapytała mnie, czy kontraoferta była prawdziwa czy fałszywa.)*
a. es b. era c. sería d. fui

1. era 2. respondía 3. era

5. Odgrywanie ról - dialogi (QR: Audio)



Negociar precio en gimnasio

- Recepcionista** *Hola, la oferta de este mes es 35 euros al mes, con matrícula gratis.*
(Gimnasio): *(Dzień dobry, oferta w tym miesiącu to 35 euro miesięcznie, a wpisowe jest gratis.)*
- Cliente:** *Mmm... en mi opinión es un poco caro. En el gimnasio de mi barrio pago 30.*
(Mmm... moim zdaniem to trochę drogo. Na siłowni w mojej okolicy płacę 30 euro.)
- Recepcionista** *Entiendo. Podemos hacer una contraoferta: 32 euros, pero con la condición*
(Gimnasio): *de pagar tres meses por adelantado.*
(Rozumiem. Możemy zaproponować kontraofertę: 32 euro, ale pod warunkiem zapłaty z góry za trzy miesiące.)
- Cliente:** *Vale, eso me parece positivo. Pero quiero confirmar una cosa: ¿es verdadero*
que puedo cancelar después de esos tres meses?
(Dobrze, to brzmi korzystnie. Ale chcę potwierdzić jedną rzecz: czy to prawda, że mogę zrezygnować po tych trzech miesiącach?)
- Recepcionista** *Sí, sin duda. El resultado de la negociación sería: 32 euros, tres meses*
(Gimnasio): *pagados y luego puedes cancelar con 15 días de aviso.*
(Tak, oczywiście. Ustalenia byłyby takie: 32 euro, trzy miesiące opłacone z góry, a potem możesz zrezygnować z 15-dniowym wyprzedzeniem.)
- Cliente:** *Perfecto, acepto el compromiso. No rechazo la oferta si me lo dais por*
escrito.
(Świetnie, zgadzam się na taki kompromis. Nie odrzucę oferty, jeśli dostanę to na piśmie.)

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

6. Mówienie (QR: AI+)



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. Pisanie: WhatsApp (QR: AI+)

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.



Napisz odpowiednią odpowiedź: *En mi opinión, ... / Ayer hablé con ... y me dijo que ... / ¿Podríamos llegar a un acuerdo si ...?*

Ważne czasowniki

Ser (być)

Pretérito imperfecto

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

era
eras
era
éramos
erais
eran

Responder (odpowiadać)

Pretérito imperfecto

respondía
respondías
respondía
respondíamos
respondíais
respondían