

A2.41.1 Diálogo: Negociación de una oferta

A2.41.1 Dialogue: Negotiation of an offer

 <https://app.colanguage.com/spanish/dialogues/negociacion-de-una-oferta>

Pedro y María discuten una propuesta de trabajo y expresan sus opiniones para llegar a un acuerdo.

Pedro: Me dijeron que la oferta incluía una paga extra anual.

María: Sí, pero creo que la paga extra no está asegurada, ¿qué piensas tú?

Pedro: Yo creo que deberíamos pedir una confirmación más clara.

María: Ayer hablamos para pedir un aumento, pero no nos convenció la respuesta.

Pedro: ¿Y si hacemos una contraoferta con mejores condiciones?

María: No me parece mala idea, pero tiene que ser razonable.

Pedro: Nos dijeron que la empresa busca compromiso por nuestra parte.

María: Yo respondí que nuestro compromiso depende de las condiciones que nos ofrezcan.

Pedro: ¿Recuerdas si aceptaron alguna parte de nuestra propuesta?

María: Sí, les gustó la idea del horario flexible. Eso es positivo, ¿no?

Pedro: Entonces podemos contar eso como un resultado de la reunión de hoy.

María: Aunque no aceptaron el teletrabajo, no fue un no rotundo.

Pedro: Sin duda, hay margen para seguir negociando.

María: Solo espero que el acuerdo final sea claro y firme.

Pedro and María discuss a work proposal and express their opinions to reach an agreement.

Pedro: *They told me the offer included an annual extra payment.*

Yes, but I think the extra payment is not guaranteed, what do you

María:
think?

Pedro: *I think we should ask for a clearer confirmation.*

Yesterday we spoke to ask for a raise, but the answer didn't convince

María:
us.

Pedro: *What if we make a counteroffer with better conditions?*

María: *I don't think it's a bad idea, but it has to be reasonable.*

Pedro: *They told us the company is looking for commitment from us.*

I replied that our commitment depends on the conditions they offer

María:
us.

Pedro: *Do you remember if they accepted any part of our proposal?*

María: *Yes, they liked the idea of flexible hours. That's positive, isn't it?*

Pedro: *So we can count that as a result of today's meeting.*

María: *Although they didn't accept telecommuting, it wasn't a flat no.*

Pedro: *Without a doubt, there is room to keep negotiating.*

María: *I just hope the final agreement is clear and firm.*

A2.41.1 Negociación de una oferta

A2.41.1 Negotiation of an offer

 <https://app.colanguage.com/spanish/dialogues/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 1:

Diálogo

Instrucción: 1. Lee el diálogo en parejas. 2. Memoriza las frases tapando la traducción. 3. Tapa las líneas de un interlocutor, da respuestas alternativas con tu profesor y escríbelas.

1. **Pedro:** Me dijeron que la oferta incluía una paga extra anual. *(They told me the offer included an annual extra payment.)*
2. **María:** Sí, pero creo que la paga extra no está asegurada, ¿qué piensas tú? *(Yes, but I think the extra payment is not guaranteed, what do you think?)*

3. **Pedro:** Yo creo que deberíamos pedir una confirmación más clara. *(I think we should ask for a clearer confirmation.)*
4. **María:** Ayer hablamos para pedir un aumento, pero no nos convenció la respuesta. *(Yesterday we spoke to ask for a raise, but the answer didn't convince us.)*
5. **Pedro:** ¿Y si hacemos una contraoferta con mejores condiciones? *(What if we make a counteroffer with better conditions?)*
6. **María:** No me parece mala idea, pero tiene que ser razonable. *(I don't think it's a bad idea, but it has to be reasonable.)*
7. **Pedro:** Nos dijeron que la empresa busca compromiso por nuestra parte. *(They told us the company is looking for commitment from us.)*

8. **María:** Yo respondí que nuestro
compromiso depende de las
condiciones que nos
ofrezcan.
*(I replied that our
commitment depends on the
conditions they offer us.)*
9. **Pedro:** ¿Recuerdas si aceptaron
alguna parte de nuestra
propuesta?
*(Do you remember if they
accepted any part of our
proposal?)*
10. **María:** Sí, les gustó la idea del
horario flexible. Eso es
positivo, ¿no?
*(Yes, they liked the idea of
flexible hours. That's
positive, isn't it?)*
11. **Pedro:** Entonces podemos contar
eso como un resultado de la
reunión de hoy.
*(So we can count that as a
result of today's meeting.)*
12. **María:** Aunque no aceptaron el
teletrabajo, no fue un no
rotundo.
*(Although they didn't accept
telecommuting, it wasn't a
flat no.)*

13. **Pedro:** Sin duda, hay margen para seguir negociando. *(Without a doubt, there is room to keep negotiating.)*
14. **María:** Solo espero que el acuerdo final sea claro y firme. *(I just hope the final agreement is clear and firm.)*

A2.41.1 Negociación de una oferta

A2.41.1 Negotiation of an offer

 <https://app.colanguage.com/spanish/dialogues/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 2:

Preguntas sobre el texto

Instrucción: Lee el texto anterior y elige la respuesta correcta.

1. **¿Qué opinan Pedro y María sobre el bono anual en la oferta?**

- | | |
|---|---------------------------------------|
| a. No están seguros de que el bono esté confirmado. | b. Creen que el bono está confirmado. |
| c. Piensan que el bono no forma parte de la oferta. | d. Dicen que el bono es falso. |

2. **¿Qué propuso Pedro para mejorar la negociación?**

- a. Negociar menos beneficios. b.
Proponer una contraoferta con mejores
beneficios. c. Pedir un aumento
inmediato. d. Aceptar la oferta tal como
está.

3. Según María, ¿qué parte de la propuesta les parece positiva a la empresa?

- a. El bono anual. b. Rechazar la oferta.
c. El horario flexible. d. El teletrabajo.

4. ¿Cómo describen Pedro y María el compromiso que busca la empresa?

- a. Un compromiso que no depende de
condiciones. b. Un compromiso falso y
temporal. c. Un compromiso serio y
verdadero. d. Un compromiso sin
importancia.

A2.41 Opiniones y negociaciones / Opinions and negotiations

Módulo 6 En el trabajo / At work

Solutions:

1. No están seguros de que el bono esté confirmado. 2. Proponer una contraoferta con mejores beneficios. 3. El horario flexible. 4. Un compromiso serio y verdadero.

A2.41.1 Negociación de una oferta

A2.41.1 Negotiation of an offer

 <https://app.colanguage.com/spanish/dialogues/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 3:

Preguntas para iniciar

conversación

Instrucción: Habla sobre las siguientes preguntas con tu profesor usando el vocabulario de esta lección y escribe tus respuestas.

1. ¿Qué condiciones consideras importantes en una negociación laboral?

.....

2. ¿Cómo expresarías tu opinión si no estás de acuerdo con una oferta?

.....

3. ¿Has tenido que hacer una contraoferta en alguna situación? ¿Qué pediste?

.....

4. ¿Cuál es tu opinión sobre el compromiso en el trabajo y cómo lo valorarías?

.....

