

A2.41.1 Negotiation of an offer

Negociación de una oferta

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



1. Watch the video and answer the related questions.

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

Negociar la Retribución (<i>Negotiate Compensation</i>)	Oferta de la Empresa (<i>Company Offer</i>)
Retribución Flexible (<i>Flexible Compensation</i>)	Impuestos (<i>Taxes</i>)
Mayor Compensación (<i>Higher Compensation</i>)	Beneficios (<i>Benefits</i>)
Salario Neto (<i>Net Salary</i>)	Salario Elevado (<i>High Salary</i>)

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

1-a 2-a 3-a 4-a

2. Read the dialogue and answer the questions.

Opiniones y negociaciones sobre una oferta de trabajo

Opinions and negotiations about a job offer

- Pedro:** Me han dicho que la oferta incluye una paga extra anual. (*They told me the offer includes an annual bonus.*)
- María:** Sí, aunque no está del todo asegurada. ¿Tú qué opinas? (*Yes, although it's not entirely guaranteed. What do you think?*)
- Pedro:** Creo que deberíamos pedir una confirmación clara. (*I think we should ask for clear confirmation.*)
- María:** Ayer ya preguntamos por un aumento y la respuesta no fue muy convincente. (*Yesterday we already asked about a raise and the answer wasn't very convincing.*)

- Pedro:** ¿Y si hacemos una contraoferta con condiciones más claras? (*What if we make a counteroffer with clearer terms?*)
- María:** Me parece bien, siempre que sea razonable. (*That sounds good to me, as long as it's reasonable.*)
- Pedro:** La empresa ha dicho que quiere ver compromiso por nuestra parte. (*The company has said it wants to see commitment from our side.*)
- María:** Y yo he respondido que nuestro compromiso depende de lo que nos ofrezcan. (*And I replied that our commitment depends on what they offer us.*)
- Pedro:** ¿Han aceptado alguna parte de nuestra propuesta? (*Have they accepted any part of our proposal?*)
- María:** Sí, les ha gustado la idea del horario flexible. Eso es positivo. (*Yes, they liked the idea of flexible hours. That's a positive.*)
- Pedro:** Perfecto, podemos anotarlo como un avance en la negociación. (*Perfect, we can note that as progress in the negotiation.*)
- María:** Aunque no han aceptado el teletrabajo, tampoco lo han rechazado del todo. (*Although they haven't accepted remote work, they haven't completely rejected it either.*)
- Pedro:** Entonces todavía tenemos margen para seguir negociando. (*So we still have room to keep negotiating.*)
- María:** Ojalá que el acuerdo final quede claro y justo. (*I hope the final agreement is clear and fair.*)

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

1-b 2-c