

A2.43 Opiniones y negociaciones

Opiniones y negociaciones

“El lenguaje es el arsenal de la mente humana y contiene a la vez los trofeos de su pasado y las armas de sus futuras conquistas.”
“El lenguaje es el arsenal de la mente humana y contiene a la vez los trofeos de su pasado y las armas de sus futuras conquistas.”

Samuel Taylor Coleridge

Objetivos de aprendizaje

Objetivos de aprendizaje

- ✓ Situación : Exprésate / Situación : Exprésate
- ✓ Situación : Aprende frases básicas para discutir puntos de vista / Situación : Aprende frases básicas para discutir puntos de vista
- ✓ Cultura : ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas? / Cultura : ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas?

Este folleto para estudiantes está disponible en múltiples traducciones.

Este folleto para estudiantes está disponible en múltiples traducciones.

1. Descargas parciales, audio y ejercicios disponibles en:

 <https://espanol.colanguage.es/plan-de-curso/a2/43>

2. Leyenda (disponible en el sitio web):

 Ejercicio interactivo.

 Audio con traducciones.

Recapitulación y ejercicios de preparación

Recapitulación y ejercicios de preparación

 <https://espanol.colanguage.es/plan-de-curso/a2/42>

 <https://espanol.colanguage.es/plan-de-curso/a2/43/historial-de-aprendizaje>

A2.43 Vocabulario básico (13)

A2.43 Vocabulario básico (13)

🔗 <https://espanol.colanguage.es/plan-de-curso/a2/43>

Español

Crear

Él cree que la granja es un lugar relajado.

El compromiso

El compromiso es fundamental en cualquier negociación exitosa.

Falso

Creo que este documento es falso, ya que no tiene la firma del jefe.

La contraoferta

Opino que la contraoferta es mejor para el negocio.

La negociación

Creo que la negociación es una oportunidad para llegar a un compromiso positivo.

La oferta

Creo que la oferta es muy buena para nuestro negocio.

Negativo

Pienso que la oferta es negativa para la empresa.

Negociar

Ellos negocian opiniones y propuestas creativas.

Opinar

Yo opino que es una oferta positiva.

Positivo

Su oferta fue positivísima para ambas partes.

Rechazar

Ellos rechazan enviar el correo electrónico.

Sin duda

Sin duda, la oferta que nos presentaron es muy positiva para el negocio.

Verdadero

La oferta es verdadera y me parece que debería aceptarse.

Español

Crear

Él cree que la granja es un lugar relajado.

El compromiso

El compromiso es fundamental en cualquier negociación exitosa.

Falso

Creo que este documento es falso, ya que no tiene la firma del jefe.

La contraoferta

Opino que la contraoferta es mejor para el negocio.

La negociación

Creo que la negociación es una oportunidad para llegar a un compromiso positivo.

La oferta

Creo que la oferta es muy buena para nuestro negocio.

Negativo

Pienso que la oferta es negativa para la empresa.

Negociar

Ellos negocian opiniones y propuestas creativas.

Opinar

Yo opino que es una oferta positiva.

Positivo

Su oferta fue positivísima para ambas partes.

Rechazar

Ellos rechazan enviar el correo electrónico.

Sin duda

Sin duda, la oferta que nos presentaron es muy positiva para el negocio.

Verdadero

La oferta es verdadera y me parece que debería aceptarse.

A2.43.1 Diálogo: Negociación de una oferta

A2.43.1 Diálogo: Negociación de una oferta

🔊 <https://espanol.colanguage.es/dialogos/negociacion-de-una-oferta>

Pedro y Ana están negociando una oferta.

Pedro: ¿Qué opinas de la **oferta**?

Ana: Mi opinión es bastante **positiva** pero tenemos que negociar.

Pedro: **Sin duda**, pero ¿es buena o mala la oferta?

Ana: Es buena pero podemos hacer una **contraoferta**.

Pedro: Sí, **opino** que es una buena idea.

Ana: ¿Tú crees que el **compromiso** es fuerte?

Pedro: Sí, pero la parte **negativa** es el precio. Es muy alto.

Ana: Entonces **rechazamos** la primera oferta.

Pedro: Sí, vamos a **negociar** un poco y presentar nuestra idea.

Ana: ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva **negociación** ahora!

Pedro y Ana negocian una oferta.

Pedro: ¿Qué opinas de la **oferta**?

Ana: Mi opinión es bastante **positiva** pero tenemos que negociar.

Pedro: **Sin duda**, pero ¿es buena o mala la oferta?

Ana: Es buena pero podemos hacer una **contraoferta**.

Pedro: Sí, **opino** que es una buena idea.

Ana: ¿Tú crees que el **compromiso** es fuerte?

Pedro: Sí, pero la parte **negativa** es el precio. Es muy alto.

Ana: Entonces **rechazamos** la primera oferta.

Pedro: Sí, vamos a **negociar** un poco y presentar nuestra idea.

Ana: ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva **negociación** ahora!

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Negociación de una oferta

<https://espanol.colanguage.es/dialogos/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 1:

Preguntas de debate

Instrucción: Debatir las preguntas después de escuchar el audio o leer el texto.

1. ¿Qué opina Ana sobre la oferta?
2. ¿Cuál es la parte negativa de la oferta según Pedro?
3. ¿Qué deciden hacer Pedro y Ana al final?
4. ¿Cómo expresas tu opinión en español? Da un ejemplo.
5. ¿Qué es más importante para ti en una negociación: el precio o el compromiso?

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Negociación de una oferta

<https://espanol.colanguage.es/dialogos/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 2:

Instrucción: Rellena la palabra correcta.

negociar, compromiso, Sin duda, negociación, positiva

1., pero ¿es buena o mala la oferta?
2. Sí, vamos a un poco y presentar nuestra idea.
3. Mi opinión es bastante pero tenemos que negociar.
4. ¿Tú crees que el es fuerte?
5. ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva ahora!

Soluciones:

1. Sin duda 2. negociar 3. positiva 4. compromiso 5. negociación

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Negociación de una oferta

<https://espanol.colanguage.es/dialogos/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 3:

Ordena el texto

Instrucción: Numera las oraciones en el orden correcto y léelas en voz alta.

- ... Sin duda, pero ¿es buena o mala la oferta?
- ... Sí, vamos a negociar un poco y presentar nuestra idea.
- ... Mi opinión es bastante positiva pero tenemos que negociar.
- ... Sí, opino que es una buena idea.
- ... Sí, pero la parte negativa es el precio. Es muy alto.
- 10 ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva negociación ahora!
- ... ¿Tú crees que el compromiso es fuerte?
- ... Es buena pero podemos hacer una contraoferta.
- 1 ¿Qué opinas de la oferta?
- ... Entonces rechazamos la primera oferta.

Soluciones:

3, 9, 2, 5, 7, 10, 6, 4, 1, 8

A2.43.2 Cuento: El juego de la negociación

A2.43.2 Cuento: El juego de la negociación

🔗 <https://espanol.colanguage.es/cuentos-cortos/el-juego-de-la-negociacion>

Carlos y Ana están negociando el precio de un coche, expresando opiniones y llegando a un acuerdo.

Carlos y Ana **negocian** el precio de un coche.

Él cree que la **oferta** de Ana es baja.

Entonces ofrece una **contraoferta**.

Ana opina que es un compromiso **verdadero**.

Sin duda ella acepta la contraoferta.

Pero después **creo** que el precio es demasiado alto.

Decide **rechazar** la oferta.

Él le muestra el coche de nuevo y ahora ella **opina** que el precio es bueno.

Al final Carlos y Ana encuentran una solución **positiva** para los dos.

Han hecho un buen trabajo de negociación sin decir cosas **falsas**.

Carlos y Ana negocian el precio de un coche, expresando opiniones y llegando a un acuerdo.

Carlos y Ana **negocian** el precio de un coche.

Él cree que la **oferta** de Ana es baja.

Entonces ofrece una **contraoferta**.

Ana opina que es un compromiso **verdadero**.

Sin duda ella acepta la contraoferta.

Pero después **creo** que el precio es demasiado alto.

Decide **rechazar** la oferta.

Él le muestra el coche de nuevo y ahora ella **opina** que el precio es bueno.

Al final Carlos y Ana encuentran una solución **positiva** para los dos.

Han hecho un buen trabajo de negociación sin decir cosas **falsas**.

A2.43.2 El juego de la negociación

A2.43.2 El juego de la negociación

<https://espanol.colanguage.es/cuentos-cortos/el-juego-de-la-negociacion>



Ejercicio 1:

Preguntas de debate

Instrucción: Debatir las preguntas después de escuchar el audio o leer el texto.

1. ¿Qué están negociando Carlos y Ana?
2. ¿Qué hace Carlos después de recibir la oferta de Ana?
3. ¿Por qué Ana rechaza la oferta?
4. ¿Alguna vez has negociado algo? ¿Cómo fue la experiencia?
5. ¿Crees que es importante llegar a un compromiso en una negociación?

A2.43.2 El juego de la negociación

A2.43.2 El juego de la negociación

<https://espanol.colanguage.es/cuentos-cortos/el-juego-de-la-negociacion>



Ejercicio 2:

Instrucción: Rellena la palabra correcta.

opina, falsas, verdadero, oferta, Sin duda, negocian

1. Él le muestra el coche de nuevo y ahora ella que el precio es bueno.
2. Carlos y Ana el precio de un coche.
3. Él cree que la de Ana es baja.
4. ella acepta la contraoferta.
5. Han hecho un buen trabajo de negociación sin decir cosas
6. Ana opina que es un compromiso

Soluciones:

1. opina 2. negocian 3. oferta 4. Sin duda 5. falsas 6. verdadero

A2.43.3 Cultura: ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas?

A2.43.3 Cultura: ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas?

» <https://espanol.colanguage.es/cultura/jerarquias-empresas-espanolas>

Discover cómo funcionan las jerarquías en las empresas españolas y cómo expresar opiniones respetuosamente en el trabajo.

En las empresas españolas las **jerarquías** son importantes y siguen un modelo tradicional. Los jefes toman las decisiones más importantes. **Sin duda** los empleados también pueden expresar sus opiniones pero lo hacen con respeto. Para esto la gente usa frases como "En mi opinión..." o "**Creo** que...". La cultura de trabajo española **valora** mucho el respeto por la autoridad pero también es abierta a escuchar ideas nuevas. Para subir en la jerarquía se necesitan tiempo y trabajo duro. Hoy en algunas empresas modernas la comunicación es más abierta.

Descubre cómo funcionan las jerarquías en las empresas españolas y cómo expresar opiniones respetuosamente en el trabajo.

*En las empresas españolas las **jerarquías** son importantes y siguen un modelo tradicional. Los jefes toman las decisiones más importantes. **Sin duda** los empleados también pueden expresar sus opiniones pero lo hacen con respeto. Para esto la gente usa frases como "En mi opinión..." o "**Creo** que...". La cultura de trabajo española **valora** mucho el respeto por la autoridad pero también es abierta a escuchar ideas nuevas. Para subir en la jerarquía se necesitan tiempo y trabajo duro. Hoy en algunas empresas modernas la comunicación es más abierta.*

A2.43.3 ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas?

A2.43.3 ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas?

<https://espanol.colanguage.es/cultura/jerarquias-empresas-espanolas>



Ejercicio 1: Preguntas de debate

Instrucción: Debatir las preguntas después de escuchar el audio o leer el texto.

1. ¿Cómo se puede expresar la opinión en el trabajo?
2. ¿Es común subir en la jerarquía rápidamente en España?
3. ¿Cómo es la comunicación en algunas empresas españolas hoy?
4. ¿Te gustan debates de opinión?
5. ¿Crees que la estructura de jerarquías de empresas en España todavía está bien o hay que cambiar algo?

A2.43 Deberes / ejercicios

A2.43 Deberes / ejercicios

<https://espanol.colanguage.es/plan-de-curso/a2/43>

Ejercicio 1: Traduce y usa en una oración

Instrucción: Elige una palabra, tradúcela y utiliza la palabra en una frase o diálogo.

1. Verdadero

.....

2. El compromiso

.....

3. Falso

.....

4. Negativo

.....

5. Rechazar

.....

Soluciones:

1. Verdadero 2. El compromiso 3. Falso 4. Negativo 5. Rechazar

A2.43 Deberes / ejercicios

A2.43 Deberes / ejercicios

<https://espanol.colanguage.es/plan-de-curso/a2/43>

A2.43 Tablas de conjugación verbal

A2.43 Tablas de conjugación verbal

<https://espanol.colanguage.es/plan-de-curso/a2/43>

Ser *ser* Pretérito imperfecto

Creer *creer* Pretérito imperfecto

Español	Español	Español	Español
yo era	yo era	yo creía	yo creía
tú eras	tú eras	tú creías	tú creías
él/ella era	él/ella era	él/ella creía	él/ella creía
nosotros/nosotras éramos	nosotros/nosotras éramos	nosotros/nosotras creíamos	nosotros/nosotras creíamos
vosotros/vosotras erais	vosotros/vosotras erais	vosotros/vosotras creíais	vosotros/vosotras creíais
ellos/ellas eran	ellos/ellas eran	ellos/ellas creían	ellos/ellas creían

Responder *responder* **Pretérito
imperfecto**

Español

Español

yo respondía	yo respondía
tú respondías	tú respondías
él/ella respondía	él/ella respondía
nosotros/nosotras respondíamos	nosotros/nosotras respondíamos
vosotros/vosotras respondíais	vosotros/vosotras respondíais
ellos/ellas respondían	ellos/ellas respondían

A2.43 Ejercicio de conjugación verbal

A2.43 Ejercicio de conjugación verbal

