

A2.43 Opiniones y negociaciones

Opinions et négociations

*“Con cada frase, moldeas la historia de tu viaje lingüístico.”
“À chaque phrase, vous façonnez l'histoire de votre parcours linguistique.”*

Anonymous

Objetivos de aprendizaje

Objectifs d'apprentissage

- ✓ Situación : Exprésate / Situation : Exprime-toi
- ✓ Situación : Aprende frases básicas para discutir puntos de vista / Situation : Apprends des phrases de base pour discuter des points de vue
- ✓ Cultura : ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas? / Culture : Existe-t-il des hiérarchies au sein des entreprises espagnoles ?

Este folleto para estudiantes está disponible en múltiples traducciones.

Cette brochure pour étudiants est disponible en plusieurs traductions.

1. Téléchargements partiels, audio et exercices disponibles sur :

 <https://espanol.colangue.fr/plan-de-cours/a2/43>

2. Légende (disponible sur le site web) :

 Exercice interactif.

 Audio avec traductions.

Recapitulación y ejercicios de preparación

Récapitulation et exercices de préparation

 <https://espanol.colangue.fr/plan-de-cours/a2/42>

 <https://espanol.colangue.fr/plan-de-cours/a2/43/historique-d-apprentissage>

A2.43 Vocabulario básico (13)

A2.43 Vocabulaire de base (13)

🔗 <https://espanol.colangue.fr/plan-de-cours/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.

Français

Croire

Il croit que la ferme est un endroit tranquille.

L'engagement

Le compromis est fondamental dans toute négociation réussie.

Faux

Je pense que ce document est faux, car il n'a pas la signature du chef.

La contre-offre

Je pense que la contre-offre est meilleure pour l'affaire.

La négociation

Je crois que la négociation est une opportunité pour parvenir à un compromis positif.

L'offre

Je pense que l'offre est très bonne pour notre entreprise.

Négatif

Je pense que l'offre est négative pour l'entreprise.

Négocier

Ils négocient des avis et des propositions créatives.

Opiner

Je pense que c'est une offre positive.

Positif

Son offre a été très positive pour les deux parties.

Rejeter

Ils refusent d'envoyer le courriel.

Sans doute

Sans aucun doute, l'offre qu'on nous a présentée est très positive pour l'entreprise.

Véritable

L'offre est vraie et il me semble qu'elle devrait être acceptée.

A2.43.1 Diálogo: Negociación de una oferta

A2.43.1 Dialogue : Négociation d'une offre

🔗 <https://espanol.colangue.fr/dialogues/negociacion-de-una-oferta>

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!

Pedro et Ana négocient une offre.

Pedro: *Que penses-tu de l'**offre** ?*

Ana: *Mon opinion est assez **positive** mais nous devons négocier.*

Pedro: ***Sans doute**, mais l'offre est-elle bonne ou mauvaise ?*

Ana: *C'est bien mais nous pouvons faire une **contre-offre**.*

Pedro: *Oui, **je pense** que c'est une bonne idée.*

Ana: *Tu penses que l'**engagement** est fort ?*

Pedro: *Oui, mais la partie **négative** est le prix. C'est très élevé.*

Ana: *Alors **nous avons refusé** la première offre.*

Pedro: *Oui, nous allons **négocier** un peu et présenter notre idée.*

Ana: *Parfait ! Prépare-toi, nous commençons la nouvelle **négociation** maintenant !*

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Négociation d'une offre

<https://espagnol.colangue.fr/dialogues/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 Négociation d'une offre

<https://espanol.colangue.fr/dialogues/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 2:

Instrucción: Remplissez le mot correct.

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!

Solutions:

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

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Négociation d'une offre

<https://espanol.colangue.fr/dialogues/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.

Solutions:

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

A2.43.2 Cuento: El juego de la negociación

A2.43.2 Conte : Le jeu de la négociation

🔊 <https://espagnol.colangue.fr/nouvelles/el-juego-de-la-negociacion>

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**.

Carlos et Ana négocient le prix d'une voiture, exprimant des opinions et parvenant à un accord.

Carlos et Ana **négocient** le prix d'une voiture.

Il croit que l'**offre** d'Ana est basse.

Alors il propose une **contre-offre**.

Ana pense que c'est un compromis **véritable**.

Sans aucun doute elle accepte la contre-offre.

Mais ensuite **elle croit** que le prix est trop élevé.

Elle décide de **refuser** l'offre.

Il lui montre de nouveau la voiture et maintenant elle **pense** que le prix est bon.

À la fin, Carlos et Ana trouvent une solution **positive** pour eux deux.

Ils ont fait un bon travail de négociation sans dire des choses **fausses**.

A2.43.2 El juego de la negociación

A2.43.2 Le jeu de la négociation

<https://espanol.colangue.fr/nouvelles/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 Le jeu de la négociation

<https://espanol.colangue.fr/nouvelles/el-juego-de-la-negociacion>



Ejercicio 2:

Instrucción: Remplissez le mot correct.

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

Solutions:

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 Culture : Existe-t-il des hiérarchies au sein des entreprises espagnoles ?

🔗 <https://espanol.colangue.fr/culture/jerarquias-empresas-espanolas>

Descubre cómo funcionan las jerarquías en las empresas españolas y cómo expresar opiniones de manera respetuosa 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.

Découvrez comment fonctionnent les hiérarchies dans les entreprises espagnoles et comment exprimer des opinions de manière respectueuse au travail.

*Dans les entreprises espagnoles, les **hiérarchies** sont importantes et suivent un modèle traditionnel. Les chefs prennent les décisions les plus importantes. **Sans aucun doute**, les employés peuvent également exprimer leurs opinions, mais ils le font avec respect. Pour cela, les gens utilisent des phrases comme "À mon avis..." ou "**Je pense** que...". La culture de travail espagnole **valorise** beaucoup le respect de l'autorité, mais elle est aussi ouverte à écouter de nouvelles idées. Pour monter dans la hiérarchie, il faut du temps et du travail acharné. Aujourd'hui, dans certaines entreprises modernes, la communication est plus ouverte.*

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

A2.43.3 Existe-t-il des hiérarchies au sein des entreprises espagnoles ?

<https://espanol.colangue.fr/culture/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 Devoirs / exercices

<https://espanol.colangue.fr/plan-de-cours/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

.....

Solutions:

1. Vêritable 2. L'engagement 3. Faux 4. Négatif 5. Rejeter

A2.43 Deberes / ejercicios

A2.43 Devoirs / exercices

<https://espanol.colangue.fr/plan-de-cours/a2/43>

A2.43 Tablas de conjugación verbal

A2.43 Tableaux de conjugaison verbale

<https://espanol.colangue.fr/plan-de-cours/a2/43>

Ser *être* Pretérito imperfecto

Crear *croire* Pretérito imperfecto

Español	Français	Español	Français
yo era	j'étais	yo creía	je croyais
tú eras	tu étais	tú creías	tu croyais
él/ella era	il/elle était	él/ella creía	il croyait
nosotros/nosotras éramos	nous étions	nosotros/nosotras creíamos	nous croyions
vosotros/vosotras erais	vous étiez	vosotros/vosotras creíais	vous croyiez
ellos/ellas eran	ils étaient	ellos/ellas creían	ils croyaient

Responder *répondre* **Pretérito**
imperfecto

Español

Français

yo respondía	je répondais
tú respondías	tu répondais
él/ella respondía	il répondait
nosotros/nosotras respondíamos	nous répondions
vosotros/vosotras respondíais	vous répondiez
ellos/ellas respondían	ils répondaient

A2.43 Ejercicio de conjugación verbal

A2.43 Exercice de conjugaison verbale

