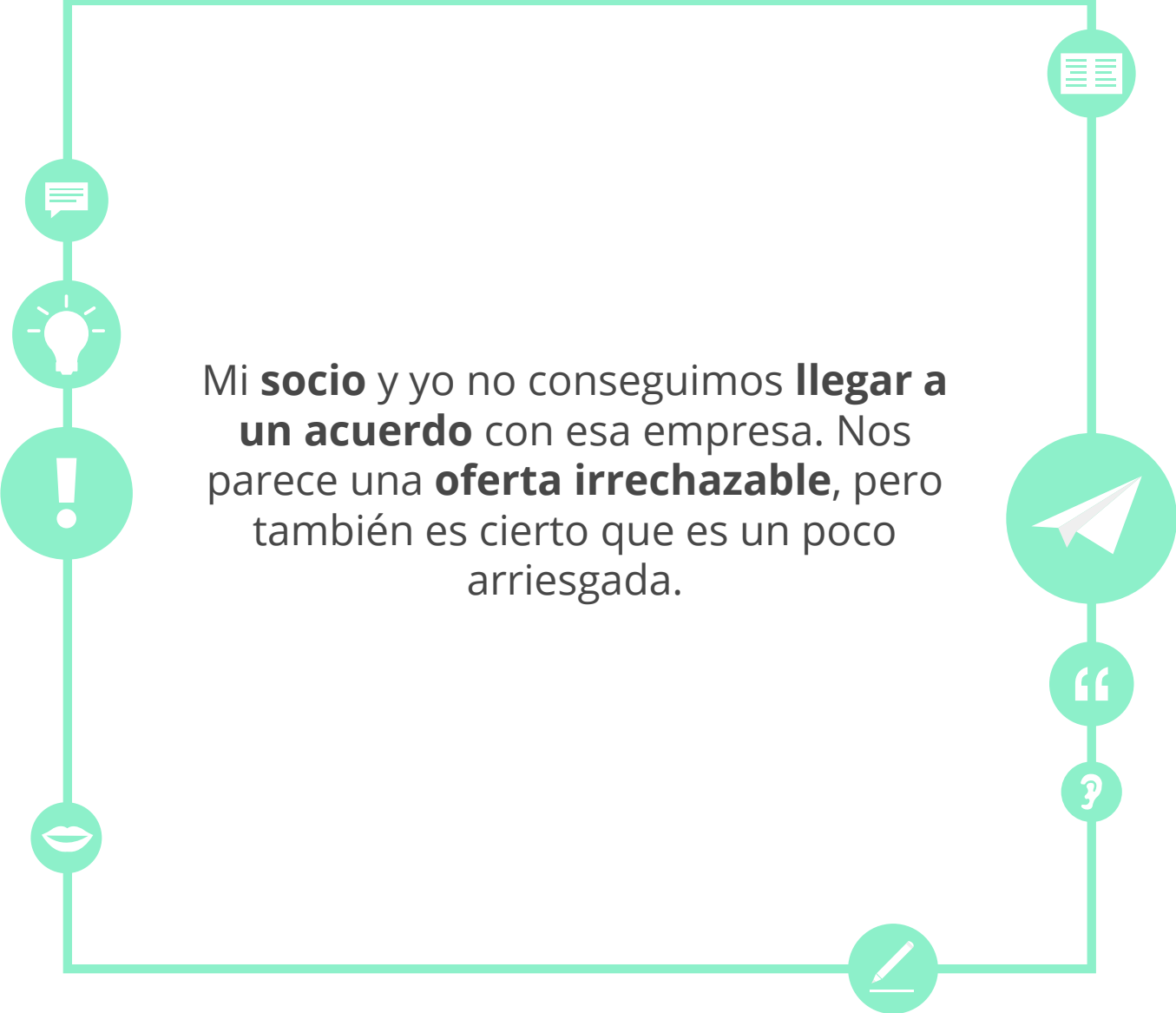




Objetivos

- Aprender vocabulario para negociar en el ámbito laboral
- Revisar expresiones para llegar a acuerdos en otros ámbitos de la vida
- Aprender estrategias para negociar





Mi **socio** y yo no conseguimos **llegar a un acuerdo** con esa empresa. Nos parece una **oferta irrechazable**, pero también es cierto que es un poco arriesgada.



Llegar a un acuerdo

- En esta lección aprenderemos expresiones y estrategias para **llegar a acuerdos** en el trabajo.



Nos hicieron **una oferta irrechazable**, así que **cerramos el trato**.



Negociamos

una oferta
irrechazable

Esta empresa nos ha hecho **una oferta irrechazable**.

un conflicto de
intereses

Tenemos **un conflicto de intereses** aquí. Buscamos cosas diferentes.

intercambiar
opiniones

Vamos a **intercambiar opiniones** sobre el tema. Quizás podamos llegar a un acuerdo.

ser profesional

El Sr. López **es** muy **profesional**. Me encanta tratar con él.



Negociamos

ser socio

El Sr. Pérez y yo **somos socios**. Puede tratar con cualquiera de nosotros.

**cerrar el
acuerdo**

¿A qué hora tenemos la reunión para **cerrar el acuerdo**?

cerrar el trato

Hoy **hemos cerrado un trato** muy ventajoso para la empresa.

**compartir
intereses**

Su empresa y la mía **compartimos intereses** y podemos llegar a un acuerdo.



Completa las frases con palabras de las páginas anteriores

Esta tarde estoy ocupado. Tengo que _____ con una empresa muy importante. Verdaderamente es una reunión decisiva.

Creo que el Sr. Martínez no es nada _____. Siempre llega tarde, no cumple con el código de vestimenta y es muy maleducado.

Manuel y yo somos _____. Fundamos juntos la empresa hace siete años y llevamos todo este tiempo trabajando en colaboración.

Nos han hecho _____. Nos vendían los aires acondicionados con seguro a todo riesgo y sin gastos de mantenimiento. Obviamente, hemos aceptado.



Negociamos

Ahora, escribe algunas frases utilizando algunas de estas palabras:

A vertical sheet of lined paper with a blue margin on the left and a series of horizontal lines for writing.





Las formas de tratamiento

Escucha el siguiente texto sobre las formas de tratamiento en España.
¿Cómo es en tu país?

ofrecer una alternativa

hacer una contraoferta

Estas dos expresiones son **sinónimas**.



No nos convenció el primer trato, pero después **nos hicieron una contraoferta** y hemos llegado a un acuerdo.

mostrar interés

mostrar empatía

Mostrar interés y mostrar empatía son destrezas necesarias para poder negociar en los diferentes ámbitos de la vida. Observa estos ejemplos y aprende cómo hacerlo:



La oferta que me hacen me resulta muy atractiva, pero necesito meditarlo con mi esposa.



Entiendo que usted quiere cerrar el trato hoy a toda costa, pero tiene que comprender que es un acuerdo muy arriesgado para nuestra empresa y necesitamos consultarlo con nuestros gestores.



Expresiones para negociar

un tira y afloja

Llegar a un acuerdo con esta empresa es **un tira y afloja**. Ellos piden más, y nosotros no podemos darles tanto.

consultarlo con la almohada

La oferta que me hacen es muy ventajosa, pero un poco arriesgada. Necesito **consultarlo con la almohada**.

matar dos pájaros de un tiro

Si cerramos ese acuerdo, ganamos mucho dinero y la confianza de miles de nuevos clientes. Es **matar dos pájaros de un tiro**.

ser pan para hoy y hambre para mañana

Creo que deberíamos comprar los equipos de más calidad. Es una inversión a largo plazo, y además, lo contrario sería **pan para hoy y hambre para mañana**.



Expresiones para negociar

Ahora, escribe tú una pequeña intervención en la que necesites alguna de las expresiones anteriores. Tus compañeros o tu profesor deben adivinar qué expresión es.

Blank lined writing area for the student's response.





Una negociación

El Sr. López es el dueño de una importante empresa de logística. Los Sres. Ruiz y Pérez son socios, propietarios de la empresa de transportes *Pack&go*. El Sr. López quiere contratar veinte camiones de *Pack&go* para hacer un traslado de mercancía de Barcelona a Valencia, pero pide a *Pack&go* un precio abusivo por este servicio. A cambio, les ofrece la posibilidad de tener futuros encargos en la empresa de logística...



Una negociación

Ahora, lee las siguientes frases extraídas de la negociación.
¿Cuáles crees que pertenecen a la empresa de logística y cuáles a *Pack&go*?

El precio que nos pide por los camiones es abusivo, no podemos cerrar este acuerdo ahora mismo.

Compartimos intereses con este acuerdo. Yo busco la mejor oferta para trasladar mi mercancía. Ustedes necesitan mi promoción.

Aquí tenemos un conflicto de intereses. Usted nos ofrece un precio muy bajo por el traslado de la mercancía.

Necesito consultar esa propuesta con mi socio en privado.



Una negociación

Finalmente, ambas partes llegan al siguiente acuerdo: la empresa de logística aumentará en un 10% el precio por el traslado de la mercancía. No es tanto como pedía *Pack&go*, pero es un incremento notable. *Pack&go* se compromete a realizar el trabajo en el plazo fijado. A cambio, la empresa de logística se compromete a firmar un contrato en exclusividad con *Pack&go* para los próximos trabajos de esta índole.



Una negociación

Ahora, con tus compañeros o tu profesor, imagina una negociación en uno de los siguientes escenarios:

Una pequeña tienda de ropa pide al proveedor una rebaja en el próximo pedido.

Un bar solicita un nuevo encargo a una empresa de mobiliario.

Una editorial pide a una fábrica de papel un nuevo pedido.



Negociamos

negociar

regatear

pactar

acordar

**llegar a un
acuerdo**



reunirse

consensuar

ceder



Negociamos en diferentes contextos

Lee otra vez las palabras de la página anterior. Todas ellas se utilizan para negociar, pero ¿en qué contextos? Clasifícalas:



Un mercadillo,
una cena con
amigos...



Una discusión
entre
adolescentes y
sus padres...



Negociar en contexto
laboral

Negociar en otros
contextos

Ambos



**¿Sabes qué es el
regateo?**



El regateo

El regateo es una costumbre muy común en muchos países del mundo. En algunas culturas, las cosas no tienen un precio fijo, así que el cliente debe acordar un precio con el vendedor antes de que se produzca la venta. Esto resulta problemático en muchos casos, ya que el vendedor intentará sacar el máximo dinero posible al cliente, aprovechándose de su desconocimiento, y el cliente debe saber cuándo el precio que pide el vendedor es desorbitado.

En España el regateo es común en muy pocos contextos. Habitualmente los productos tienen un precio fijo que está escrito y no se puede regatear. Únicamente en algunos mercadillos de la calle todavía se mantiene esta costumbre.





El regateo

¿Y en tu país? ¿El precio de cuáles de las siguientes cosas se puede regatear?





Ordena las siguientes frases para formar un diálogo lógico

a) CLIENTE: ¡Pero eso es muchísimo dinero!

b) VENDEDOR: Esas camisas las tengo a 25 euros.

c) CLIENTE: Vale, venga, dos camisas por 30 euros. Quiero la roja y la verde.

d) CLIENTE: Buenos días, quería esa camisa de ahí. ¿Cuánto cuesta?

e) VENDEDOR: Pues son 30 euros en total.

f) CLIENTE: Aquí tiene. ¡Adiós, y gracias!

g) CLIENTE: 15 euros. No voy a pagar más de eso.

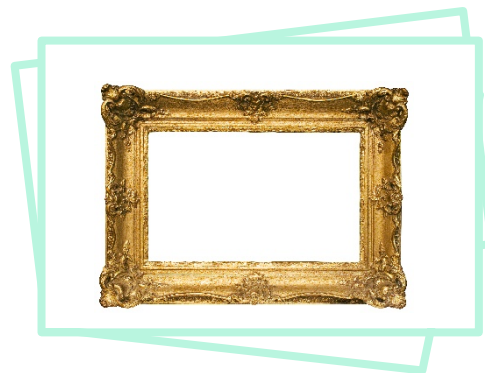
h) VENDEDOR: No. Te vendo dos camisas por 30 euros las dos. ¿Trato hecho?

i) VENDEDOR: Es de hilo de primerísima calidad. Te la dejo por 20 euros, por ser tú.



El regateo

Ahora, imagina que estás en un mercadillo y quieres comprar uno de estos productos. Con tu compañero o tu profesor, representa un diálogo similar al anterior:



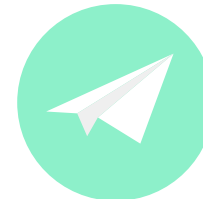


Reflexiona sobre los objetivos

Vuelve a la segunda página y comprueba si has alcanzado los objetivos de esta lección.

sí

no

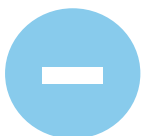




Reflexiona sobre la lección

Piensa en todo lo que has aprendido en esta lección.
¿Qué ha sido lo más difícil (actividades, vocabulario...)? ¿y lo más fácil?






Si tienes tiempo, repasa las páginas más difíciles de nuevo.



Soluciones

Ejercicio p. 23
d, b, a, i, g, h, c, e, f

Ejercicio p. 7
cerrar un acuerdo
professional
socios
una oferta irrechazable



Transcripción

En España existen algunas normas sociales que rigen el comportamiento en las empresas. Estas normas dependen del ambiente de la oficina y de la relación entre los compañeros. Habitualmente, personas más jóvenes que trabajan en colaboración tienen un trato más cercano entre ellos, aunque suelen mostrar cierto respeto hacia el jefe de la empresa, en especial si este tiene más edad. En cualquier caso, lo más habitual en las oficinas españolas es que todos los compañeros que trabajan a un mismo nivel se traten de tú, aunque no lleven mucho tiempo trabajando juntos ni tengan la misma edad. Por el contrario, en un contexto laboral lo habitual es saludarse estrechando la mano. La costumbre de dar dos besos se da únicamente en un contexto social.



Deberes



Relaciona las palabras

1. regatear

2. llegar a un acuerdo

3. ser beneficioso para ambos

4. una oferta muy buena

5. pensar sobre el tema durante la noche

6. pactar

7. matar dos pájaros de un tiro

a. compartir intereses

b. consultarlo con la almohada

c. una oferta irrechazable

d. hacer un trato con una doble ventaja

e. acordar el precio de un producto

f. acordar

g. cerrar un trato



Listas de vocabulario

**Toma las cinco primeras palabras de esta lección.
Haz dos listas con ellas.
Pon un nombre a cada lista.**

Lista 1: _____

Lista 2: _____



Mis palabras favoritas

Encuentra cinco palabras en esta lección y escríbelas en tu lista de *Mis palabras favoritas*.

A graphic of a notepad with a spiral binding on the left. A white sticky note with a torn bottom edge is attached to the top right of the notepad. The sticky note has the text "Mis palabras favoritas" written on it. Below the sticky note, the notepad has several horizontal lines. The first three lines are pre-filled with the text "Palabra uno", "Palabra dos", and "Palabra tres" respectively. The remaining lines are blank.

Mis palabras favoritas

Palabra uno

Palabra dos

Palabra tres

...



Tarjetas

Crea tarjetas a partir de una hoja de papel y copia cuatro palabras o frases de esta lección que has encontrado difíciles.





Frases en tercera persona del plural

Escoge cinco frases de ejemplo en esta lección.
Cópialas y escríbelas de nuevo sobre un grupo de gente.

Ejemplos:

Ella es doctora.

→ Julia y Mariana son doctoras.

Él habla español y francés.

→ Ellos hablan español y francés.

...



Soluciones a los deberes

Ejercicio p. 30
1.E - 2.G - 3.A - 4.C - 5.B - 6.F - 7.D



Sobre este material



Para saber más:
www.lingoda.com

Este material ha sido creado por

lingoda

y puede ser utilizado de forma gratuita
por cualquiera para cualquier fin

lingoda ¿Quiénes somos?



¿Por qué aprender español online?



¿Qué tipo de clases de español ofrecemos?



¿Quiénes son nuestros profesores de español?



¿Cómo obtener nuestros certificados de español?



¡También tenemos un blog de idiomas!