

A2.43.2 Cuento: El juego de la negociación

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

<https://hiszpanski.colanguage.pl/opowiadania/el-juego-de-la-negociacion>

- Escucha el texto o léelo en voz alta.
- Escucha el texto compartiendo el audio o lee el texto en conjunto.
- Discutid preguntas sobre la tarea y fomentad el uso del vocabulario al formar respuestas.

🕒 Tiempo recomendado: 15 min.

A2.43.2 El juego de la negociación

Escucha el audio o lee el texto antes de resolver los ejercicios.

🔊 <https://hiszpanski.colanguage.pl/opowiadania/el-juego-de-la-negociacion>

1. Carlos y Ana **negocian** el precio de un coche.
2. Él cree que la **oferta** de Ana es baja.
3. Entonces ofrece una **contraoferta**.
4. Ana opina que es un compromiso **verdadero**.
5. **Sin duda** ella acepta la contraoferta.
6. Pero después **creo** que el precio es demasiado alto.
7. Decide **rechazar** la oferta.
8. Él le muestra el coche de nuevo y ahora ella **opina** que el precio es bueno.
9. Al final Carlos y Ana encuentran una solución **positiva** para los dos.
10. Han hecho un buen trabajo de negociación sin decir cosas **falsas**.

A2.43.2 El juego de la negociación

[✍ https://hiszpanski.colanguage.pl/opowiadania/el-juego-de-la-negociacion](https://hiszpanski.colanguage.pl/opowiadania/el-juego-de-la-negociacion)

Ejercicio 1: Preguntas de debate

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

<https://hiszpanski.colanguage.pl/opowiadania/el-juego-de-la-negociacion>

Ejercicio 2:

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