A2.41 Deberes / ejercicios

A2.41 Zadania domowe / ćwiczenia

https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/41

Ejercicio 1: Tarjetas de diálogo

Instrucción: Escribe un diálogo corto para cada situación.

1. Discutiendo una oferta de trabajo

Simula que hablas con un amigo sobre una oferta de trabajo que has recibido. Expresa tu opinión y escucha la suya para negociar la mejor decisión.

Frases de ejemplo	Frases de ejemplo
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Frases de ejemplo

¿Qué opinas de la oferta que me hicieron en la empresa?

Co sądzisz o ofercie, którą złożyli mi w firmie?

Creo que tiene aspectos positivos, pero algunas condiciones no me convencen.

Myślę, że ma pozytywne aspekty, ale niektóre warunki mnie nie przekonują.

Me dijeron que el horario era flexible, pero creo que eso no es del todo cierto.

Powiedziano mi, że harmonogram jest elastyczny, ale myślę, że to nie do końca prawda.

Sin duda, quiero negociar para mejorar el salario. ¿Crees que es posible?

Bez wątpienia chcę negocjować, aby poprawić wynagrodzenie. Czy uważasz, że to możliwe?

Frases de ejemplo

Yo opino que la oferta es buena, pero tienes que fijarte bien en las condiciones.

Uważam, że oferta jest dobra, ale musisz dokładnie zwrócić uwagę na warunki.

Es normal que tengas dudas, la oferta tiene ventajas y desventajas.

To normalne, że masz wątpliwości, oferta ma swoje zalety i wady.

Quizá te dijeron eso para llamar tu atención; mejor pregunta bien antes de aceptar.

Być może powiedzieli ci to, żeby przyciągnąć twoją uwagę; lepiej zapytaj dokładnie, zanim zaakceptujesz.

Sin duda, negociar es importante. Creo que puedes conseguir algo mejor si lo intentas.

Bez wątpienia negocjacje są ważne. Uważam, że możesz osiągnąć coś lepszego, jeśli spróbujesz.

2. Negociando un precio en el mercado

Imagina que estás en un mercado y quieres negociar el precio con el vendedor. Da tu opinión y responde a su contraoferta.

Frases de ejemplo

.....

.....

.....

.....

¿Crees que este precio es justo para la calidad del producto?
Czy uważasz, że ta cena jest uczciwa w stosunku do jakości produktu?

Yo creo que es un poco caro, ¿podría hacer una contraoferta?
Uważam, że to trochę drogo, czy mógłbym złożyć kontrpropozycję?

Me dijo que no podía bajar mucho, pero insistió en que la calidad es auténtica.
Powiedział mi, że nie mogłem dużo obniżać, ale nalegał, że jakość jest autentyczna.

¿Qué opinas si pago un poco menos y compro más cantidad?
Co myślisz o tym, żeby zapłacić trochę mniej i kupić więcej?

Frases de ejemplo

.....

.....

.....

.....

Opino que el precio refleja bien la calidad, pero podemos negociar.
Uważam, że cena dobrze odzwierciedla jakość, ale możemy negocjować.

Claro, siempre hay espacio para una contraoferta, dime cuánto propones.
Oczywiście, zawsze jest miejsce na kontrpropozycję, powiedz, ile proponujesz.

Es cierto, la calidad es buena y eso vale la pena.
To prawda, jakość jest dobra i to się opłaca.

Me parece bien, así llegamos a un compromiso que nos convenga a ambos.
W porządku, w ten sposób osiągniemy kompromis, który będzie korzystny dla nas obu.

3. Opinando sobre un acuerdo en la empresa

En esta simulación, conversas con un compañero sobre un acuerdo que se firmó en el trabajo. Usa estilo indirecto para contar lo que se dijo y da tu opinión.

Frases de ejemplo

.....

.....

.....

.....

¿Recuerdas lo que dijo el jefe sobre la última negociación?

Czy pamiętasz, co powiedział szef o ostatnich negocjacjach?

Dijo que el compromiso era fundamental para avanzar en el proyecto.

Powiedział, że zaangażowanie jest kluczowe dla postępu w projekcie.

Yo opino que valoran más las jerarquías que las ideas nuevas.

Uważam, że bardziej cenią hierarchie niż nowe pomysły.

Sin duda, eso puede ser negativo para la motivación del equipo.

Bez wątpienia może to być negatywne dla motywacji zespołu.

Frases de ejemplo

.....

.....

.....

.....

Sí, me dijo que era necesario un compromiso de todos.

Tak, powiedział mi, że konieczne jest zaangażowanie wszystkich.

Exacto, sin compromiso no habría acuerdo ni progreso.

Dokładnie, bez zobowiązań nie byłoby ani porozumienia, ani postępu.

Creo que también aprecian la experiencia, pero deberían estar abiertos a las propuestas.

Myślę, że również doceniają doświadczenie, ale powinni być otwarci na propozycje.

Tienes razón, negar las ideas puede impedir mejoras positivas para la empresa.

Masz rację, odrzucanie pomysłów może uniemożliwić pozytywne ulepszenia w firmie.

A2.41 Deberes / ejercicios

A2.41 Zadania domowe / ćwiczenia

https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/41

Ejercicio 2: Emparejar una palabra

Instrucción: Empareja las traducciones

a. Ella me dijo que la oferta	1. pensaba rechazar la contraoferta.
b. Pedro me preguntó si	2. negociar siempre requiere compromiso.
c. Juan me recordó que	3. la negociación fue un éxito.
d. Ana dijo que sin duda	4. era muy positiva para todos.

Rozwiązania:

1. Ella me dijo que la oferta era muy positiva para todos. 2. Pedro me preguntó si pensaba rechazar la contraoferta. 3. Juan me recordó que negociar siempre requiere compromiso. 4. Ana dijo que sin duda la negociación fue un éxito.

A2.41 Deberes / ejercicios

A2.41 Zadania domowe / ćwiczenia

https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/41

Ejercicio 3: Agrupar las palabras

Instrucción: Drag and drop the words to classify them into two categories according to their use in conversations about opinions and negotiations.

Opina, Opino, La negociación, La contraoferta, La oferta, Cree, Creo, El compromiso

Frases para expresar y pedir opiniones	Palabras sobre procesos de negociación
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Rozwiązania:

1. Frases para expresar y pedir opiniones: Creo, Cree, Opino, Opina

Palabras sobre procesos de negociación: La oferta, La contraoferta, La negociación, El compromiso

A2.41 Deberes / ejercicios

A2.41 Zadania domowe / ćwiczenia

https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/41

Ejercicio 4: Estilo indirecto con pretéritos simples

Instrucción: Wstaw poprawne słowo.

dijo que, iba a rechazar, tenía, preguntó, negociaban, era, es

1. **Decir que + ser:** Juan: La negociación es exitosa. : Juan me ..... la negociación ..... exitosa.
2. **Decir que + ser:** Marta: La contraoferta ..... interesante. : Marta me ..... la contraoferta ..... interesante.
3. **Decir que + negociar:** Juan: Nosotros negociamos con ellos. : Juan me ..... ellos ..... con ellos.
4. **Decir que + ser:** Eva: Sin duda, la oferta es excelente. : Eva me dijo que, sin duda, la oferta ..... excelente.
5. **Decir que + negociar:** Ana: Nosotros negociamos una buena oferta. : Ana me ..... ellos ..... una buena oferta.
6. **Decir que + tener:** Eva: Tengo el compromiso con ellos. : Eva me .... el compromiso con ellos.
7. **Preguntar + rechazar:** Pedro: ¿Vas a rechazar la oferta? : Pedro me ..... si ..... la oferta.
8. **Decir que + ser:** Ana: El compromiso es importante. : Ana me ..... el compromiso ..... importante.

Rozwiązania:

1. dijo que 2. era 3. es 4. dijo que 5. era 6. dijo que 7. negociaban 8. era 9. dijo que 10. negociaban 11. dijo que 12. tenía 13. preguntó 14. iba a rechazar 15. dijo que 16. era