

COMUNICACIÓN

# Negociamos

**NIVEL**

Intermedio (B2)

**NÚMERO**

ES\_B2\_2014X

**IDIOMA**

Español



## Objetivos

- Puedo utilizar expresiones para llegar a acuerdos, tanto en el ámbito laboral como en otros terrenos.
- Puedo intervenir en negociaciones de tipo laboral y en otros contextos.

# Relaciones laborales

**Relaciona** para formar expresiones usuales. Hay varias posibilidades. **Crea una frase** con cada expresión.

una oferta

un conflicto

intercambiar

ser

cerrar

compartir

ser

cerrar



profesional

opiniones

irrechazable

socios

de intereses

el trato

un acuerdo

intereses

# Expresiones en uso

Completa las frases con palabras de la página anterior.

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 una  
oferta \_\_\_\_\_. Nos  
venden los aires  
acondicionados con  
seguro a todo riesgo y sin  
gastos de  
mantenimiento.  
Obviamente, hemos  
aceptado.

# Las formas de tratamiento

**Escucha el siguiente texto  
sobre las formas de  
tratamiento en España.**

**¿Cómo es en tu país?**

# Expresiones para negociar

Completa las frases con las expresiones correctas de la caja.

- 1 No nos convenció el primer trato, pero después \_\_\_\_\_ y hemos llegado a un acuerdo.
- 2 Llegar a un acuerdo con esta empresa es \_\_\_\_\_. Ellos piden más y nosotros no podemos darles tanto.
- 3 La oferta que me hacen es muy ventajosa, pero un poco arriesgada. Necesito \_\_\_\_\_.
- 4 Si cerramos ese acuerdo, ganamos mucho dinero y la confianza de miles de nuevos clientes. Es \_\_\_\_\_.
- 5 Creo que deberíamos comprar los equipos de más calidad. Es una inversión a largo plazo, y además, lo contrario sería \_\_\_\_\_.

matar dos pájaros de un tiro

un tira y afloja

pan para hoy y hambre para mañana

nos hicieron una contraoferta

consultarlo con la almohada

## 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 consultararlo con nuestros gestores.



# Expresiones para negociar

**Escribe** una pequeña intervención en la que necesites algunas de las expresiones aprendidas, y en la que muestres interés o empatía.



# Una negociación

Lee el contexto y las frases extraídas de la negociación. ¿Qué frases crees que pertenecen a la empresa de logística y cuáles a *Pack&go*?

*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...*

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.

Necesito consultar esa propuesta con mi socio en privado.

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

# Una negociación

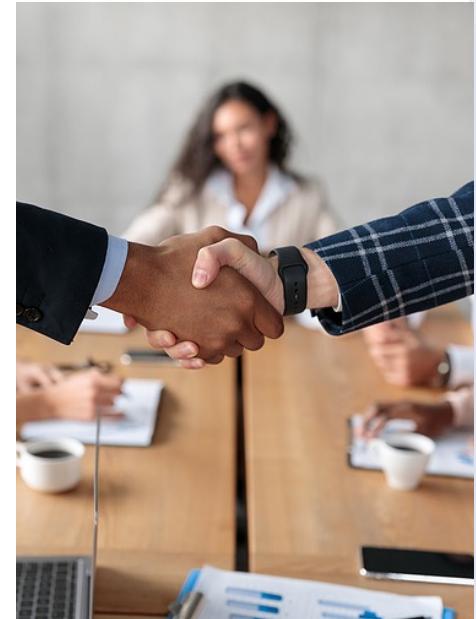


**¿Cómo crees que se resuelve la  
negociación?**

# Una negociación

Lee la resolución de la negociación y **responde** a la pregunta.

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.



**¿Se resuelve tal y como tú habías predicho?  
¿Qué diferencias o similitudes hay?**



# Negociaciones

**Ahora, con tus compañeros y compañeras 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.



**Toma una foto** de esta actividad **antes** de entrar en la *breakout room*.

# Negociar en diferentes contextos

Lee las palabras. Todos los verbos se usan para negociar, pero ¿en qué contextos? Clasifica.



1  
negociar

2  
pactar

3  
llegar a un acuerdo

4  
consensuar

5  
ceder

6  
reunirse

7  
acordar

8  
regatear

**contexto laboral**

**otros contextos**

**ambos**



*Si mantenemos nuestra postura durante la negociación, tendremos la sartén por el mango.*

*Tener la sartén por el mango* significa estar en una posición de poder o dominio en una determinada situación.

**¿Sabes qué es el  
regateo?**



# El regateo

Lee el siguiente texto.

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 o la clienta debe acordar un precio con el vendedor o la vendedora antes de que se produzca la venta. Esto resulta problemático en muchos casos, ya que quien vende intentará sacar el máximo dinero posible a quien compra, aprovechándose de su desconocimiento, y este último debe saber cuándo el precio que pide el vendedor o la vendedora 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.



# ¿Y en tu cultura?

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

comida en un  
mercado

ropa en un  
mercadillo

un trayecto  
en taxi

una noche en  
una  
habitación de  
hotel

el alquiler o la  
compra de  
una casa

comida en un  
supermercado

objetos en  
una tienda de  
segunda  
mano

# Reflexiona sobre la lección

- ¿Puedes utilizar expresiones para llegar a acuerdos, tanto en el ámbito laboral como en otros terrenos?
- ¿Puedes intervenir en negociaciones de tipo laboral y en otros contextos?

Tu profesor o profesora hace una propuesta de mejora para cada estudiante.

# Fin de la lección

## Expresión

***Cada loco con su tema.***

**Significado:** Se refiere a las preferencias de personas, que quizás no son muy racionales.

**Ejemplo:** *La negociación no tuvo éxito porque cada parte se centraba solo en su propio interés.  
¡Cada loco con su tema!*



# Práctica adicional



# ¿Sabe dónde hay...?

Ordena el diálogo entre el cliente y el vendedor con números del 1 al 9.

— ¡Pero eso es muchísimo dinero!

— Vale, venga, dos camisas por 30 euros. Quiero la roja y la verde.

— Buenos días, quería esa camisa de ahí. ¿Cuánto cuesta?

— Aquí tiene. ¡Adiós, y gracias!

— 15 euros. No voy a pagar más de eso.

— Esas camisas las tengo a 25 euros.

— Pues son 30 euros en total.

— No. Te vendo dos camisas por 30 euros las dos. ¿Trato hecho?

— Es de hilo de primerísima calidad. Te la dejo por 20 euros, por ser tú.



# Regateando

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





# Vocabulario

Relaciona las palabras.



1 llegar a un acuerdo

2 ser beneficioso para ambos

3 una oferta muy buena

4 pensar sobre el tema durante la noche

5 pactar

a hacer un trato con una doble ventaja

b consultarla con la almohada

c acordar

d cerrar un trato

e una oferta irrechazable



# Escribe un texto



**Escribe** un texto describiendo un acuerdo laboral entre dos empresas. Tu texto debe tener en torno a 200 palabras e incluir el vocabulario que has aprendido en esta lección.

A blank white page with horizontal ruling lines. A blue triangular tab is visible at the top left corner. The page is set against a light blue background with a purple ribbon graphic at the bottom right.

# Soluciones

**P. 3:** una oferta irrechazable, un conflicto de intereses, intercambiar opiniones, ser socios, cerrar un acuerdo, compartir intereses, compartir opiniones, ser profesional, cerrar el trato

**P. 4:** cerrar un acuerdo; profesional; socios; irrechazable

**P. 6:** 1. nos hicieron una contraoferta; 2. un tira y afloja; 3. consultarla con la almohada; 4. matar dos pájaros de un tiro; 5. pan para hoy y hambre para mañana

**P. 13:** contexto laboral: pactar, consensuar; otros contextos: regatear; ambos: negociar, llegar a un acuerdo, ceder, reunirse, acordar

**P. 21:** cliente: 3, 7, 1, 9, 5; vendedor: 2, 8, 6, 4

**P. 23:** 1d, 2a, 3e, 4b, 5c

# 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 y las compañeras. Habitualmente, personas más jóvenes que trabajan en colaboración tienen un trato más cercano entre sí, aunque suelen mostrar cierto respeto hacia el jefe o hacia la jefa de la empresa, en especial si esta autoridad tiene más edad. En cualquier caso, lo más habitual en las oficinas españolas es que todos los compañeros y compañeras 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.

# Resumen

## Expresiones para negociar I

- matar dos pájaros de un tiro → *Asociarnos matará dos pájaros de un tiro: ampliar la oferta y el alcance.*
- un tira y afloja → *El tira y afloja entre los equipos llevó a un producto excelente.*
- pan para hoy y hambre para mañana → *Si cedes demasiado en una negociación, puedes terminar con pan para hoy y hambre para mañana.*

## Expresiones para negociar II

- hacer una contraoferta → *Después de recibir la oferta de trabajo, decidimos pedir un aumento salarial, y la empresa nos hizo una contraoferta.*
- consultarla con la almohada → *Antes de tomar una decisión importante, me gusta consultarla con la almohada.*

## Sinónimos para negociar:

- llegar a un acuerdo → acordar
- cerrar un trato → pactar
- ser beneficioso para ambos → hacer un trato con una doble ventaja

# Vocabulario

la oferta irrechazable

el conflicto de intereses

intercambiar opiniones

ser profesional

ser socio, ser socia

cerrar el acuerdo

cerrar el trato

compartir intereses

consultarlo con la almohada

matar dos pájaros de un tiro

ser pan para hoy y hambre para mañana

hacer una contraoferta

el tira y afloja

mostrar empatía

mostrar interés

# Notas

# Deja tu opinión

B2.2

*¿Te gusta El español en el mundo? Nos gustaría saber tu opinión. ¡Ayúdanos a mejorarlo con tus comentarios!*

*Enjoying the new Global Spanish features? We'd love to hear your thoughts. Help us make them even better with your valuable feedback!*

Click [here](#) to access the survey.



Esta encuesta está pensada únicamente para estudiantes.