

• GUÍA PRÁCTICA

Negociar en inglés: las frases que defienden tu posición.

Pedir, ceder, presionar y cerrar — con la palabra exacta. En una negociación, dudar dos segundos cambia el resultado. Estas son las frases para no dudar.

En una negociación, la palabra exacta vale dinero.

Negociar en tu idioma ya es difícil. En inglés se suma una capa que lo cambia todo: cada matiz cuenta. La diferencia entre "that's not possible" y "that would be difficult" es la diferencia entre cerrar una puerta y dejarla entreabierta.

Y hay algo más: en una negociación, el titubeo se lee como debilidad. Si dudas dos segundos buscando la palabra, la otra parte lo interpreta como inseguridad en tu posición —aunque solo fuera inseguridad en tu inglés—.

Estas 45 frases cubren los momentos clave de cualquier negociación. Están elegidas por precisión: cada una dice exactamente lo que quieres decir, ni más ni menos.

Cómo usar esta guía: presta especial atención a las frases de "ceder sin ceder" y "decir no". Son las que más te protegen.

01 Para abrir la negociación

"Let's see if we can find a solution that works for both of us."

Veamos si encontramos una solución que funcione para ambos.

Abre en tono colaborativo. Baja la guardia del otro sin ceder nada.

"What are you looking for in this deal?"

¿Qué buscan en este acuerdo?

Preguntar primero es poder: te da información antes de revelar la tuya.

"Before we get into numbers, help me understand your priorities."

Antes de entrar en números, ayúdame a entender sus prioridades.

"Where do we stand right now?"

¿En qué punto estamos ahora mismo?

02 Para pedir lo que quieres

"What we're looking for is..."

Lo que buscamos es...

"Our proposal would be..."

Nuestra propuesta sería...

El condicional suaviza sin debilitar. Muy usado en negociación.

"We'd need [X] to make this work."

Necesitaríamos [X] para que esto funcione.

"Need" es firme; "to make this work" lo enmarca como condición práctica, no capricho.

"Is there room to move on that?"

¿Hay margen para moverse en eso?

La pregunta de oro para explorar flexibilidad sin comprometerte.

"That's a bit outside what we had in mind."

Eso está algo fuera de lo que teníamos en mente.

"I could look into that."

Podría investigarlo.

Suena receptivo y no promete nada. Tu mejor aliada.

"That might be possible if..."

Eso podría ser posible si...

Toda concesión debe llevar condición. Nunca cedas gratis.

"We could consider that, provided that..."

Podríamos considerarlo, siempre que...

"If we do that, what can you do on your side?"

Si hacemos eso, ¿qué pueden hacer de su lado?

La regla de oro: cada concesión pide una a cambio.

"Let me see what I can do."

Déjame ver qué puedo hacer.

Gana tiempo, suena colaborativo, no compromete.

04 Para decir no con elegancia

"That's going to be difficult for us."

Eso va a ser difícil para nosotros.

Un "no" que no cierra la puerta. Preferible a "impossible".

"I'm afraid that doesn't work for us."

Me temo que eso no nos funciona.

"That's below what we can accept."

Eso está por debajo de lo que podemos aceptar.

Firme y claro, sin sonar agresivo.

"We wouldn't be able to justify that internally."

No podríamos justificar eso internamente.

Excelente: traslada el rechazo a una limitación externa, no a tu voluntad.

"I hear you, but we're not there yet."

Te entiendo, pero no estamos ahí todavía.

Valida a la otra parte y mantiene tu posición. Muy elegante.

05 Para ganar tiempo y espacio

"Let me take that back to my team."

Déjame llevar eso a mi equipo.

La frase más útil de toda negociación: pausa sin rechazar, y te da tiempo para pensar.

"Can we come back to that point later?"

¿Podemos volver a ese punto más tarde?

"I'd like to think about that."

Me gustaría pensarlo.

"Let's park that for now and move on."

Dejemos eso en pausa por ahora y sigamos.

Aparta un punto trabado sin romper el ritmo de la negociación.

"Give me a moment to run the numbers."

Dame un momento para revisar los números.

06 Para presionar con calma

"To be direct with you..."

Para ser directo contigo...

Anuncia franqueza. Sube la seriedad sin subir el tono.

"We do have other options on the table."

Sí tenemos otras opciones sobre la mesa.

Comunica alternativa sin amenazar. Poderosa si es verdad.

"That's our best offer."

Esa es nuestra mejor oferta.

"We'd need to close this by [fecha]."

Necesitaríamos cerrar esto para [fecha].

"Help me understand why that number works for you."

Ayúdame a entender por qué ese número les funciona.

Presiona pidiendo justificación, sin confrontar. Muy elegante.

07 Para cerrar el acuerdo

"So, are we aligned on this?"

Entonces, ¿estamos alineados en esto?

"Let's make sure we're on the same page."

Asegurémonos de estar en la misma página.

"Let me recap what we've agreed."

Déjame recapitular lo que acordamos.

Fundamental: cerrar repitiendo los acuerdos evita malentendidos costosos después.

"I'll put this in writing and send it over."

Lo pondré por escrito y se los envío.

"Do we have a deal?"

¿Tenemos un acuerdo?

Directa y clara. Después de decirla, aguanta el silencio: no lo llenes tú.

En una negociación, tu inglés no puede ser lo que dude.

Tener estas frases anotadas no sirve de nada en una negociación en vivo. La otra parte no espera mientras buscas la página. O te salen solas, o no existen.

Y ahí está el riesgo real: cuando tu inglés titubea, la otra parte no piensa "su inglés es limitado". Piensa "no está seguro de su posición". Tu idioma termina costándote poder de negociación que sí tienes.

Encognis te entrena para producir estas frases bajo presión, en situaciones reales, con corrección al instante — hasta que negociar en inglés se sienta tan firme como hacerlo en tu idioma.

Que tu inglés no te cueste la negociación.

En una llamada de diagnóstico corta, escuchamos tu inglés real y te decimos exactamente qué te está frenando.

[Agenda tu diagnóstico →](#)

Sin costo. Y si no eres el perfil, te lo decimos.