



GUION DE NEGOCIACIÓN SALARIAL

Las Palabras Exactas para Pedir Más — y Conseguirlo

Los profesionales que negocian ganan \$1M+ más en su carrera. La mayoría nunca pregunta.

1 ANTES DE LA OFERTA

- ◆ Investiga: Glassdoor + LinkedIn Salario + 3 ofertas comparables
- ◆ Conoce tu número: Objetivo + Mínimo aceptable + Sueño
- ◆ Nunca des un número primero — desvía y pregunta su rango
- ◆ "¿Cuál es el salario presupuestado para este rol?"
- ◆ Demora: 'Me gustaría considerar el paquete completo — ¿48 horas?'

2 LOS GUIONES DE NEGOCIACIÓN

- ◆ Contraoferta: "Estoy muy entusiasmado. Mi investigación indica [X]. ¿Podríamos acercarnos a esa cifra?"
- ◆ Oferta baja: "Aprecio la oferta. El mercado muestra [X-Y]. ¿Podemos acercarnos a ese rango?"
- ◆ Empuje final: "¿Qué necesitaría para llegar a [número]? Estoy listo para firmar hoy."
- ◆ Beneficios: "Si el salario es fijo, ¿podemos hablar de bono de inicio o días adicionales de vacaciones?"
- ◆ Cierre: "Estoy emocionado y listo para aceptar si llegamos a [número]."

3 QUÉ NEGOCIAR ADEMÁS DEL SALARIO

- ◆ Bono de contratación (más fácil de obtener que un aumento)
- ◆ Días de trabajo remoto / horario flexible
- ◆ PTO adicional (5 días = \$5-10K en valor)
- ◆ Presupuesto de desarrollo profesional / educación
- ◆ Opciones de acciones, cronograma de revisión de desempeño

CONSEJO PRO: El silencio es tu herramienta más poderosa. Después de decir tu número, no digas nada. El primero en hablar pierde.

Obtén Nuestra Herramienta de Investigación Salarial Gratis en BarcaProduction.com

© 2026 Barca Production. Libre de compartir. Plantillas premium en BarcaProduction.com
info@barcaproduction.com | BarcaProduction.com | BarcaProduction.com