

Frases en inglés para negociar tu salario

Academia de Inglés en Barcelona: Todo lo que necesitas saber

[Academia de inglés](#)

Frases en inglés para negociar tu salario. frases en inglés para negociar tu salario pdf, negociar tu salario en inglés, business english, academias de inglés en Barcelona, academia de inglés en Barcelona, academias inglés en Barcelona, academia inglés Barcelona, cursos de inglés en Barcelona, cursos de inglés en Barcelona, curso inglés Barcelona, escuela de idiomas en Barcelona, escuela de inglés en Barcelona, inglés económico, academia de inglés cerca de mi, clases de inglés en Barcelona, clases inglés Barcelona, curso intensivo de inglés en Barcelona, curso intensivo inglés Barcelona, cursos intensivos de inglés en Barcelona, cursos online de inglés, cursos de inglés en línea, english connection en That's Cool, bcn languages en That's Cool.

Academia de inglés en Barcelona

Negociar tu salario puede ser un desafío, pero es una habilidad valiosa que puede marcar una gran diferencia en tu carrera. En países de habla anglosajona, como Estados Unidos y el Reino Unido, la negociación salarial es una práctica común y esperada. Aquí te presento tres consejos clave que te ayudarán a negociar tu salario en inglés de manera efectiva y obtener la remuneración que realmente mereces.

Recuerda que en That's Cool tenemos los mejores [cursos para empresas](#) del mercado **bonificables por FUNDAE**.

Tabla de contenidos

Comprende el contexto cultural de la negociación salarial en países anglosajones

Antes de sumergirte en la negociación salarial, es fundamental comprender el contexto cultural y las normas de negociación en los países de habla inglesa. En estos países, **negociar el salario es una práctica aceptada y esperada durante el proceso de contratación**. A diferencia de algunos países donde hablar sobre dinero puede considerarse tabú, en países anglosajones es común discutir y negociar los términos salariales.

Es importante tener en cuenta que la negociación salarial en países anglosajones **se basa en el valor que aportas a la empresa y no en tus necesidades personales**. Por lo tanto, es esencial que te enfoques en demostrar cómo tus habilidades y experiencia agregarán valor a la organización.

Consejo 1: Investiga los rangos salariales y el valor en el mercado

Antes de iniciar la negociación salarial, es crucial que investigues y obtengas información sobre los rangos salariales y el valor en el mercado para el puesto que estás buscando. Utiliza herramientas en línea, como sitios web de búsqueda de empleo y recursos especializados en la industria, para obtener una idea clara de lo que se paga en tu campo.

Además, considera consultar con profesionales de tu industria o contactos en redes profesionales. Ellos pueden brindarte información valiosa sobre los salarios en tu campo y darte una perspectiva más precisa de lo que puedes esperar.

Consejo 2: Desarrolla una estrategia sólida de negociación

Una vez que hayas investigado los rangos salariales y el valor en el mercado, es el momento de desarrollar una estrategia sólida de negociación. Aquí hay algunos puntos clave a considerar:

1. Antes de la negociación, **establece tus objetivos claros en términos de salario** y beneficios adicionales que deseas obtener. Esto te ayudará a tener una idea clara de lo que estás buscando y te permitirá comunicarlo de manera efectiva durante la negociación.
2. **Prepárate para destacar tus logros y experiencia** relevante. Durante la negociación, es fundamental resaltar tus habilidades y logros pasados que sean relevantes para el puesto en cuestión. Recuerda proporcionar ejemplos concretos de proyectos exitosos en los que hayas participado y cómo has agregado valor a las empresas anteriores.
3. **Practica la comunicación efectiva.** La negociación salarial implica una comunicación clara y persuasiva. Practica tus habilidades de comunicación en inglés y asegúrate de poder expresar tus puntos de manera clara y convincente durante la negociación.

Recuerda que la preparación es clave para una negociación exitosa. Cuanto más preparado estés, mejor podrás comunicar tus puntos y argumentar tu caso durante la negociación salarial.

Consejo 3: Utiliza frases de negociación efectivas en inglés

Durante la negociación salarial, es importante utilizar frases y [vocabulario específico](#) para expresar tus puntos de manera

clara y persuasiva. Aquí hay algunas frases comunes que puedes usar durante la discusión salarial:

- «Based on my research, the market value for this position is...»
- «I believe my skills and experience warrant a higher salary.»
- «I have successfully completed projects that have generated significant revenue for my previous employers.»
- «I am confident that I will bring value to this organization and contribute to its growth.»
- «I am open to discussing non-monetary benefits that could compensate for a lower salary.»

Recuerda adaptar estas frases según tu situación y los puntos clave que desees comunicar durante la negociación. La elección de las palabras adecuadas puede marcar la diferencia en cómo se percibe tu solicitud y aumentar tus posibilidades de obtener un salario más alto.

Manejar objeciones y contraofertas en inglés

Durante la negociación salarial, es posible que el empleador presente **objeciones o contraofertas**. Aquí hay algunas frases útiles para manejar estas situaciones:

- «I understand your concerns, but based on my research and experience, I believe my skills and qualifications justify the salary I am requesting.»
- «I am willing to negotiate, but I would like to discuss the specific reasons behind the lower offer and see if we can find a mutually beneficial solution.»
- «Could we explore other non-monetary benefits or opportunities for growth within the company?»

Recuerda mantener una **actitud profesional y respetuosa** durante

toda la negociación. Escucha con atención las objeciones o contraofertas y responde de manera asertiva y persuasiva.

La negociación de beneficios no monetarios en inglés

Además del salario base, **también puedes negociar beneficios no monetarios** que pueden agregar valor a tu paquete de compensación. Algunos ejemplos de beneficios no monetarios que podrías considerar son:

- Flexibilidad horaria
- Días de vacaciones adicionales
- Oportunidades de capacitación y desarrollo profesional
- Programas de bienestar o salud
- Opciones de trabajo remoto

Cuando negocies beneficios no monetarios, asegúrate de expresar cómo estos beneficios contribuirán a tu productividad y bienestar, y cómo pueden ser una ventaja para la empresa.

Superar los desafíos comunes en la negociación salarial

La negociación salarial puede presentar desafíos, pero con una preparación adecuada y una actitud positiva, puedes superarlos. Aquí hay algunos desafíos comunes que podrías enfrentar y cómo manejarlos:

1. **Rechazo inicial:** Si tu primera solicitud de salario es rechazada, no te desanimes. Pregunta cuáles son las razones detrás del rechazo y busca oportunidades para negociar en otras áreas, como beneficios adicionales o bonificaciones basadas en el desempeño.
2. **Falta de experiencia:** Si tienes poca experiencia laboral, enfócate en tus logros académicos, proyectos

extracurriculares o experiencias relevantes que demuestren tu valía y potencial.

3. **Miedo a parecer demasiado agresivo:** La negociación salarial no implica ser agresivo, sino defender tus intereses de manera profesional y respetuosa. Recuerda que es una práctica común y esperada en países anglosajones.

Aprende inglés con nuestros cursos [presenciales](#) u [online](#) o por [videoconferencia](#). Contamos con profesores profesionales nativos con amplia experiencia. Si te apuntas a cualquiera de nuestros cursos, tendrás todo el speaking gratis. ¿Quieres empezar a aprender inglés?

¿Buscas un nuevo curso de inglés?

¡Consigue todo el Speaking del curso gratis!