

The 5-Minute Negotiation Script

Exact Phrases to Defend Your Price and Close the Deal

Copy-paste scripts for the 4 most critical negotiation moments—tested with Fortune 500 clients.

Phase 1: The Opening Anchor

How to present your price with confidence (before they push back)

01

Presenting your price for the first time

Based on the scope we discussed, the investment for this project is \$[X]. This includes [key deliverable 1], [key deliverable 2], and [key deliverable 3]. I want to walk you through why this investment makes sense for [their specific goal].

■ ACTION / THE FIX

Say 'investment' not 'cost' or 'price'. Connect immediately to their goals. Use falling intonation on the number (statement, not question). Pause after the number—don't rush to justify.

■ AVOID

So, um, the price would be around \$X, more or less. I know it might seem high, but...

02

Setting expectations before the number

Before I share the investment, I want to make sure we're aligned on scope. You mentioned [their priority]. To deliver that properly, we're looking at [X]. Here's what that includes.

■ ACTION / THE FIX

Frame scope before price. Remind them of their own stated priorities. This makes the price feel justified before you say it.

03

When you know they're comparing vendors

I know you're evaluating options. Here's what I want you to consider when comparing: [unique value 1], [unique value 2], and [unique value 3]. The investment is \$[X], and here's why it's structured this way.

■ ACTION / THE FIX

Acknowledge competition without defensiveness. Pre-emptively differentiate. Makes them compare value, not just price.

Phase 2: The Pushback Response

What to say when they challenge your price

01

They say: 'This is more than we expected.'

I appreciate you sharing that. Help me understand—when you say more than expected, are you comparing to a specific budget you had in mind, or to other proposals you've received?

■ ACTION / THE FIX

Don't apologize or immediately offer a discount. Ask a diagnostic question. This gives you information AND time to think. Depending on their answer, you can address budget constraints OR differentiate from competitors.

02

They say: 'Can you do better on price?'

I want to make sure we find something that works for both of us. Before I answer that—is price the only factor, or are there other concerns I should address first?

■ ACTION / THE FIX

Never say 'yes' immediately. Uncover hidden objections. Often, price is a proxy for other concerns (trust, scope, timeline).

03

They say: 'Competitor X is 30% cheaper.'

That's useful to know. Can you share what's included in their proposal? I want to make sure we're comparing the same scope. In my experience, the difference often comes down to [your key differentiator].

■ ACTION / THE FIX

Don't panic or immediately match. Request details (they often don't have them). Redirect to value, not price.

04

They say: 'We don't have the budget for this.'

I understand budget constraints are real. Let me ask—if budget weren't a factor, would this solution address your needs? [If yes:] Then let's talk about how we might structure this to fit your current situation.

■ ACTION / THE FIX

Separate 'can't afford' from 'don't want to pay'. Opens door to phased approaches or adjusted scope. Shows flexibility without discounting.

Phase 3: Defending Your Position

How to hold the line without losing the deal

01

They keep pushing: 'I really need you to come down.'

I hear you, and I want to find a solution. Here's what I can do: I can adjust the scope to fit a \$[lower number] investment, or we can keep the full scope and discuss payment terms. Which would be more helpful for you?

■ ACTION / THE FIX

Offer alternatives, not discounts. Tie price reduction to scope reduction. Put the choice in their hands.

02

They ask for a specific discount: 'Can you do 20% off?'

I can't do 20% off the current scope. But I can offer [specific concession] if that would help. What would that mean for your decision?

■ ACTION / THE FIX

Say 'I can't' not 'I won't'—it's less confrontational. Offer something smaller in return. Ask what it means for their decision (tests if it's the real blocker).

03

They use silence or pressure tactics

[Pause. Wait. Let them speak first.] If they stay silent: 'Take your time. What questions can I answer to help you decide?'

■ ACTION / THE FIX

Silence is a tactic—don't fill it with concessions. Whoever speaks first after a negotiation silence usually concedes. Offer to answer questions, not to lower price.

04

They say: 'I need to think about it.'

Absolutely, take the time you need. Before you go—what specifically do you want to think through? I'm happy to address any concerns now so you have complete information.

■ ACTION / THE FIX

Don't just accept 'I need to think'—it often means unspoken objections. Surface concerns while you're still on the call. Keeps the conversation open.

Phase 4: Closing with Confidence

How to lock in the deal and confirm next steps

01

They verbally agree: 'OK, let's do it.'

Excellent. Let me confirm what we've agreed: [scope], [timeline], [investment]. I'll send over the agreement by [specific time] today. Once you sign, we can schedule kickoff for [proposed date]. Does that work?

■ ACTION / THE FIX

Restate terms immediately (prevents 'misunderstandings' later). Propose specific next steps with times. Get verbal confirmation.

02

They're close but hesitant

It sounds like we're aligned on the solution. What would help you feel confident moving forward today?

■ ACTION / THE FIX

Direct question to surface last objection. 'Feel confident' acknowledges emotion without being pushy. Often reveals the real blocker.

03

They need internal approval

Understood. Who else is involved in the decision? I'd be happy to join a call with them, or I can prepare materials that address their specific concerns. What would be most helpful?

■ ACTION / THE FIX

Offer to help them sell internally. Gets you access to the real decision-maker. Shows you understand B2B dynamics.

04

Final close when everything is agreed

I'm excited to work together on this. To confirm: I'll send the contract by [time]. Once signed, [next milestone]. Any final questions before we wrap up?

■ ACTION / THE FIX

Express enthusiasm (it's contagious). Restate immediate next action. One final chance for objections.

El Guion de Negociación de 5 Minutos

Frases Exactas para Defender Tu Precio y Cerrar el Acuerdo

Guiones para copiar y pegar en los 4 momentos más críticos de negociación—probados con clientes Fortune 500.

Fase 1: El Ancla de Apertura

Cómo presentar tu precio con confianza (antes de que objeten)

01

Presentando tu precio por primera vez

Basado en el alcance que discutimos, la inversión para este proyecto es \$[X]. Esto incluye [entregable clave 1], [entregable clave 2], y [entregable clave 3]. Quiero explicarte por qué esta inversión tiene sentido para [su meta específica].

■ ACTION / THE FIX

Di 'inversión' no 'costo' o 'precio'. Conecta inmediatamente con sus metas. Usa entonación descendente en el número (declaración, no pregunta). Pausa después del número—no te apresures a justificar.

■ AVOID

Entonces, eh, el precio sería alrededor de \$X, más o menos. Sé que podría parecer alto, pero...

02

Estableciendo expectativas antes del número

Antes de compartir la inversión, quiero asegurarme de que estamos alineados en el alcance. Mencionaste [su prioridad]. Para entregar eso correctamente, estamos viendo [X]. Aquí está lo que eso incluye.

■ ACTION / THE FIX

Enmarca el alcance antes del precio. Recuérdales sus propias prioridades declaradas. Esto hace que el precio se sienta justificado antes de decirlo.

03

Cuando sabes que están comparando proveedores

Sé que estás evaluando opciones. Aquí está lo que quiero que consideres al comparar: [valor único 1], [valor único 2], y [valor único 3]. La inversión es \$[X], y aquí está por qué está estructurada así.

■ ACTION / THE FIX

Reconoce la competencia sin estar a la defensiva. Diferénciate preventivamente. Hace que comparen valor, no solo precio.

Fase 2: La Respuesta a la Objeción

Qué decir cuando desafían tu precio

01

Dicen: 'Esto es más de lo que esperábamos.'

Aprecio que lo compartas. Ayúdame a entender—cuando dices más de lo esperado, ¿estás comparando con un presupuesto específico que tenías en mente, o con otras propuestas que has recibido?

■ ACTION / THE FIX

No te disculpes ni ofrezcas descuento inmediatamente. Haz una pregunta diagnóstica. Esto te da información Y tiempo para pensar. Dependiendo de su respuesta, puedes abordar restricciones presupuestarias O diferenciarte de competidores.

02

Dicen: '¿Pueden darnos un mejor precio?'

Quiero asegurarme de que encontremos algo que funcione para ambos. Antes de responder eso—¿es el precio el único factor, o hay otras preocupaciones que deba abordar primero?

■ ACTION / THE FIX

Nunca digas 'sí' inmediatamente. Descubre objeciones ocultas. A menudo, el precio es un proxy de otras preocupaciones (confianza, alcance, cronograma).

03

Dicen: 'El competidor X es 30% más barato.'

Eso es útil saberlo. ¿Puedes compartir qué está incluido en su propuesta? Quiero asegurarme de que estamos comparando el mismo alcance. En mi experiencia, la diferencia a menudo se reduce a [tu diferenciador clave].

■ ACTION / THE FIX

No entres en pánico ni iguales inmediatamente. Pide detalles (a menudo no los tienen). Redirige al valor, no al precio.

04

Dicen: 'No tenemos presupuesto para esto.'

Entiendo que las restricciones presupuestarias son reales. Déjame preguntar—si el presupuesto no fuera un factor, ¿esta solución abordaría tus necesidades? [Si sí:] Entonces hablemos sobre cómo podríamos estructurar esto para que se ajuste a tu situación actual.

■ ACTION / THE FIX

Separa 'no puede pagar' de 'no quiere pagar'. Abre la puerta a enfoques por fases o alcance ajustado. Muestra flexibilidad sin dar descuentos.

Fase 3: Defendiendo Tu Posición

Cómo mantenerte firme sin perder el acuerdo

01

Siguen presionando: 'Realmente necesito que bajen el precio.'

Te escucho, y quiero encontrar una solución. Aquí está lo que puedo hacer: puedo ajustar el alcance para que se ajuste a una inversión de \$[número menor], o podemos mantener el alcance completo y discutir términos de pago. ¿Cuál sería más útil para ti?

■ ACTION / THE FIX

Ofrece alternativas, no descuentos. Vincula reducción de precio a reducción de alcance. Pon la decisión en sus manos.

02

Piden un descuento específico: '¿Pueden dar 20% de descuento?'

No puedo hacer 20% de descuento en el alcance actual. Pero puedo ofrecer [concesión específica] si eso ayudara. ¿Qué significaría eso para tu decisión?

■ ACTION / THE FIX

Di 'No puedo' no 'No voy a'—es menos confrontacional. Ofrece algo menor a cambio. Pregunta qué significa para su decisión (prueba si es el bloqueador real).

03

Usan silencio o tácticas de presión

[Pausa. Espera. Deja que hablen primero.] Si permanecen en silencio: 'Tómate tu tiempo. ¿Qué preguntas puedo responder para ayudarte a decidir?'

■ ACTION / THE FIX

El silencio es una táctica—no lo llenes con concesiones. Quien habla primero después de un silencio de negociación usualmente cede. Ofrece responder preguntas, no bajar el precio.

04

Dicen: 'Necesito pensarlo.'

Absolutamente, tómate el tiempo que necesites. Antes de irte—¿qué específicamente quieres pensar? Estoy feliz de abordar cualquier preocupación ahora para que tengas información completa.

■ ACTION / THE FIX

No solo aceptes 'necesito pensar'—a menudo significa objeciones no dichas. Saca las preocupaciones mientras todavía estás en la llamada. Mantiene la conversación abierta.

Fase 4: Cerrando con Confianza

Cómo asegurar el acuerdo y confirmar próximos pasos

01

Acuerdan verbalmente: 'OK, hagámoslo.'

Excelente. Déjame confirmar lo que hemos acordado: [alcance], [cronograma], [inversión]. Enviaré el acuerdo antes de [hora específica] hoy. Una vez que firmes, podemos agendar el inicio para [fecha propuesta]. ¿Te funciona?

■ ACTION / THE FIX

Repite los términos inmediatamente (previene 'malentendidos' después). Propón próximos pasos específicos con horarios. Obtén confirmación verbal.

02

Están cerca pero vacilantes

Parece que estamos alineados en la solución. ¿Qué te ayudaría a sentirte confiado para avanzar hoy?

■ ACTION / THE FIX

Pregunta directa para sacar la última objeción. 'Sentirte confiado' reconoce la emoción sin ser insistente. A menudo revela el bloqueador real.

03

Necesitan aprobación interna

Entendido. ¿Quién más está involucrado en la decisión? Estaría feliz de unirme a una llamada con ellos, o puedo preparar materiales que aborden sus preocupaciones específicas. ¿Qué sería más útil?

■ ACTION / THE FIX

Ofrece ayudarles a vender internamente. Te da acceso al verdadero tomador de decisiones. Muestra que entiendes la dinámica B2B.

04

Cierre final cuando todo está acordado

Estoy emocionado de trabajar juntos en esto. Para confirmar: enviaré el contrato antes de [hora]. Una vez firmado, [siguiente hito]. ¿Alguna pregunta final antes de terminar?

■ ACTION / THE FIX

Expresa entusiasmo (es contagioso). Repite la siguiente acción inmediata. Una última oportunidad para objeciones.