

The Salary Negotiation Script Guide

Exact Words for the 5 Critical Moments in Any Compensation Conversation

Most people leave 10-20% on the table because they don't know how to negotiate in English. This script gives you the exact words for every stage of the salary conversation.

The 5 Critical Moments

01

When They Ask Your Salary Expectations (Too Early)

They'll often ask this in the first interview—before you know enough to give a good answer. Your goal: deflect without being difficult.

■ ACTION / THE FIX

Never name a number first if you can avoid it. Get their range first.

■ AVOID / INCORRECTO

I'm looking for around \$120,000... but I'm flexible! Whatever you think is fair...

■ BETTER / CORRECTO

I'd like to learn more about the role and responsibilities before discussing numbers. Once I understand the full scope, I'm confident we can find a number that works for both of us. What's the budgeted range for this position?

■ WHY / POR QUÉ

You deflect, flip the question back to them, and sound confident—not evasive.

02

When They Make the Initial Offer

They've made an offer. Now comes the moment most people fumble: the pause before you respond.

■ ACTION / THE FIX

NEVER accept on the spot. Always ask for at least 24-48 hours.

■ AVOID / INCORRECTO

Okay, that sounds good! When do I start?

■ BETTER / CORRECTO

Thank you for the offer—I'm excited about the opportunity. I'd like to take a day to review the full package and come back to you with any questions. When do you need a final answer?

■ WHY / POR QUÉ

This is professional, buys you time, and signals you're taking it seriously—not desperately accepting.

03

The Counter-Offer

This is where the real negotiation happens. You need to counter without seeming ungrateful or greedy.

■ ACTION / THE FIX

Always justify your counter with market data or specific value you bring.

■ AVOID / INCORRECTO

I was hoping for more. Can you do \$140,000 instead?

■ BETTER / CORRECTO

Thank you again for the offer. I've done some research on market rates for this role, and based on my [X years of experience / specific skills / track record], I was hoping we could discuss a base salary closer to \$140,000. Is there flexibility there?

■ WHY / POR QUÉ

You anchor to market data and your value—not to your 'hopes.' The soft close ('Is there flexibility?') invites dialogue.

04

When They Say 'That's Our Best Offer'

They've pushed back. Now you need to either accept, negotiate other terms, or walk away gracefully.

■ ACTION / THE FIX

Prepare 3 non-salary items you'd accept instead: bonus, equity, PTO, title, review timing.

■ AVOID / INCORRECTO

Oh... okay, I guess that works then.

■ BETTER / CORRECTO

I understand the constraints on base salary. Given that, could we discuss [signing bonus / additional PTO / flexible work arrangement / earlier review date]? That would help bridge the gap and make this work for both of us.

■ WHY / POR QUÉ

If base is fixed, negotiate other components. Total compensation is more than salary.

05

The Final Acceptance

You've negotiated. Now close professionally and lock in the details.

■ ACTION / THE FIX

Always confirm terms in writing. Never resign from your current job until you have a signed offer.

■ AVOID / INCORRECTO

Great, thanks! Talk to you soon!

■ BETTER / CORRECTO

I'm thrilled to accept. To confirm: the offer is [salary], plus [bonus/benefits discussed], with a start date of [date]. Could you send the updated offer letter reflecting these terms? I'll sign and return it within 24 hours.

■ WHY / POR QUÉ

Verbal agreements change. Get everything in writing before you celebrate.

Bonus: Phrases for Awkward Moments

****If they seem offended by your counter:**** 'I hope my counter didn't come across as ungrateful—I'm genuinely excited about this role. I just want to make sure we start on the right foot.' ****If you need to decline:**** 'After careful consideration, I've decided to pursue a different opportunity. I have a lot of respect for your team and hope our paths cross again.' ****If they pressure you for an immediate answer:**** 'I understand you need to move quickly. I can give you a final answer by [specific time]. Making a considered decision will help me commit fully once I accept.'

El script de negociación de salario

Palabras exactas para los 5 momentos críticos en cualquier conversación de compensación

La mayoría de la gente deja 10-20% en la mesa porque no sabe cómo negociar en inglés. Este script te da las palabras exactas para cada etapa de la conversación salarial.

Los 5 momentos críticos

01

Cuando preguntan tus expectativas salariales (demasiado temprano)

Frecuentemente preguntan esto en la primera entrevista—antes de que sepas lo suficiente para dar una buena respuesta. Tu objetivo: desviar la pregunta sin parecer evasivo.

■ ACTION / THE FIX

Nunca menciones un número primero si puedes evitarlo. Obtén su rango primero.

■ AVOID / INCORRECTO

Estoy buscando alrededor de \$120,000... ¡pero soy flexible! Lo que creas que es justo...

■ BETTER / CORRECTO

Me gustaría conocer más sobre el rol y las responsabilidades antes de hablar de números. Una vez que entienda el alcance completo, estoy seguro de que podemos encontrar una cifra que funcione para ambos. ¿Cuál es el rango presupuestado para esta posición?

■ WHY / POR QUÉ

Desvías, devuelves la pregunta y suenas seguro—no evasivo.

02

Cuando hacen la oferta inicial

Ya hicieron una oferta. Ahora viene el momento en el que la mayoría falla: la pausa antes de responder.

■ ACTION / THE FIX

NUNCA aceptes en el momento. Pide siempre 24-48 horas.

■ AVOID / INCORRECTO

Okay, ¡suena bien! ¿Cuándo empiezo?

■ BETTER / CORRECTO

Gracias por la oferta—me entusiasma la oportunidad. Me gustaría tomar un día para revisar el paquete completo y volver con cualquier pregunta. ¿Para cuándo necesitas una respuesta final?

■ WHY / POR QUÉ

Es profesional, te da tiempo y muestra que tomas la oferta en serio.

03

La contraoferta

Aquí es donde ocurre la negociación real. Debes contraofertar sin parecer desagradecido o codicioso.

■ ACTION / THE FIX

Siempre justifica tu contraoferta con datos de mercado o valor concreto.

■ AVOID / INCORRECTO

Esperaba más. ¿Pueden hacer \$140,000?

■ BETTER / CORRECTO

Gracias de nuevo por la oferta. He investigado los salarios de mercado para este rol y, con base en mis [X años de experiencia / habilidades específicas / historial], esperaba que pudiéramos considerar un salario base más cercano a \$140,000. ¿Hay flexibilidad ahí?

■ WHY / POR QUÉ

Te basas en datos y valor, no en deseos.

04

Cuando dicen 'esa es nuestra mejor oferta'

Han puesto un límite. Ahora debes aceptar, negociar otros términos o retirarte con elegancia.

■ ACTION / THE FIX

Prepara 3 opciones no salariales: bono, equity (acciones), PTO, título, revisión adelantada.

■ AVOID / INCORRECTO

Oh... okay, supongo que funciona.

■ BETTER / CORRECTO

Entiendo las limitaciones en el salario base. Dado que es así, ¿podríamos hablar de [bono de firma / PTO adicional / esquema flexible / fecha de revisión más temprana]? Eso ayudaría a cerrar la brecha y hacer que esto funcione para ambos.

■ WHY / POR QUÉ

Si el base está fijo, negocia otros componentes.

05

La aceptación final

Ya negociaste. Ahora cierra profesionalmente y asegura los detalles.

■ **ACTION / THE FIX**

Confirma siempre por escrito. Nunca renuncies hasta tener la oferta firmada.

■ **AVOID / INCORRECTO**

¡Genial, gracias! Hablamos luego.

■ **BETTER / CORRECTO**

Me entusiasma aceptar. Para confirmar: la oferta es [salario], más [bono/beneficios acordados], con fecha de inicio [fecha]. ¿Podrías enviarme la carta de oferta actualizada con estos términos? La firmo y regreso en 24 horas.

■ **WHY / POR QUÉ**

Los acuerdos verbales cambian. Obtén todo por escrito.

Bonus: frases para momentos incómodos

****Si parecen ofendidos por tu contraoferta:**** 'Espero que mi contraoferta no haya parecido desagradecida—estoy genuinamente emocionado por este rol. Solo quiero asegurarme de que empecemos con el pie derecho.' ****Si necesitas declinar:**** 'Después de una consideración cuidadosa, he decidido optar por otra oportunidad profesional. Tengo mucho respeto por tu equipo y espero que nuestros caminos se crucen nuevamente.' ****Si te presionan para responder de inmediato:**** 'Entiendo que necesitan avanzar rápido. Puedo darte una respuesta final para [hora]. Tomar una decisión considerada me ayudará a comprometerme al 100% una vez que acepte.'