

Negociación Salarial

Script profesional (LatAm)

Cómo pedir más sin sonar inseguro, agresivo ni improvisado.

-
-
-



[Ver eBook \(clic\)](#)

Regla: habla con datos, rango y propuesta. Evita pedir “por necesidad”.

Tip: practica el gui3n 2 veces en voz alta antes de la reuni3n.

1) Entrevista / proceso de selecci3n

Gracias por la oportunidad. Antes de avanzar, quisiera alinear expectativas salariales. Por el alcance del rol y mi experiencia en ____ (logros), mi rango objetivo est3 entre ____ y ____ (d3lares, pesos, soles). Si estamos dentro de ese rango, confirmo mi inter3s. ¿C3mo lo ves?

Cierre: Si te parece, lo dejamos alineado hoy y confirmamos el siguiente paso del proceso.

2) Revisi3n de desempe3o / aumento

Quisiera conversar sobre compensaci3n. En los 3ltimos ____ meses entregu3 ____ (3 logros medibles). Esto impact3 en ____ (KPI/ahorro/ventas/tiempo). Por eso, propongo ajustar mi salario a ____ o moverlo al rango ____–____. ¿Qu3 necesitamos para cerrar esto en esta revisi3n?

Cierre: ¿Podemos definir hoy el monto objetivo y la fecha exacta de aplicaci3n?

3) Oferta final / contraoferta

Estoy motivado con el rol. Para aceptar hoy, necesitar3 ajustar la oferta a ____ (monto) o al rango ____–____. Con ese ajuste, puedo confirmar de inmediato y empezar el ____ (fecha). Si el presupuesto es fijo, podemos revisar compensaci3n total: bono, variable, revisi3n en 3–6 meses, o beneficios.

Cierre: ¿Qu3 opci3n podemos confirmar hoy y en qu3 fecha queda por escrito?

Objeción → Respuesta (copia)

• “No hay presupuesto”

Entiendo. Entonces alineemos el plan: ¿qué metas específicas tendría que cumplir para revisar esto en ____ semanas/meses? Dejemos el criterio y la fecha por escrito.

• “No es el momento”

- Perfecto. Para que no quede en el aire, ¿agendamos desde ya la revisión para ____ (fecha) y definimos el objetivo de ajuste?

• “Ese rango está alto”

- Comprendo. Mi rango se basa en ____ (alcance + mercado + resultados). Si ajustamos alcance/expectativas, puedo ajustar rango. ¿Qué parte del rol priorizamos?

• “Tu experiencia aún no lo justifica”

- Gracias por la claridad. ¿Qué evidencias específicas necesitas ver? Propongo un plan de 60–90 días con métricas y una revisión en ____.

Preparación (10 minutos)

- ☐ Define tu rango: mínimo / objetivo / ideal.
- ☐ Prepara 3 logros medibles (KPI, ahorro, ventas, tiempo).
- ☐ Anota 1–2 riesgos si no se ajusta (rotación, carga, alcance)

Elige 1 alternativa: bono / variable / revisión en 3–6 meses Define tu cierre: siguiente paso + fecha exacta.

Email corto para pedir reunión (copia y pega)

Asunto: Revisión de compensación

Buen día ____, Quisiera agendar 20 minutos para conversar sobre compensación. En los últimos ____ meses entregué: • ____ • ____ • ____ Esto impactó en ____ (KPI / ahorro / ventas / tiempo). Propongo revisar mi salario hacia ____ / rango ____–____. ¿Podemos verlo esta semana y definir un siguiente paso con fecha?

Atentamente

, ____

¿Quieres la ruta completa (Errores + Método + Carrera + Negociación)?

MARKETING: LO QUE NADIE TE ENSEÑÓ EN LA UNIVERSIDAD

Guía Definitiva: Paso A Paso Para Acelerar De Graduado A Gerente

[Ver el Ebook ahora](#)



Ventas



Compra