

Negociar un acuerdo con cortesía

Inglés B2 – Intermedio alto · Lección

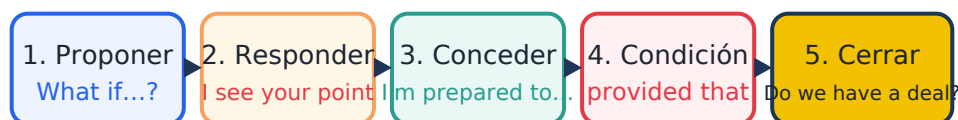
Respuesta rápida: Para negociar en inglés B2, combina cuatro funciones: proponer (What if we...?), conceder (I'm prepared to...), poner condiciones (provided that, unless) y cerrar (Do we have a deal?). Suaviza con could, would e I'm afraid: se pide y se ofrece una alternativa, no se exige.

Nivel: Inglés B2 (MCER, intermedio alto) · **Referencia oficial:** MCER B2 (Volumen complementario 2020), MCER B2 Interacción oral, MCER B2 Mediación

¿Qué funciones tiene una negociación en inglés?

Definición

Negociar es hablar con otra parte para llegar a un acuerdo que beneficie a las dos. En inglés B2 necesitas cuatro funciones: proponer, conceder, poner condiciones y cerrar el acuerdo. El tono importa tanto como la gramática: se pide, no se exige.



La negociación avanza como una escalera

Fases de una negociación y una frase útil para cada una.

Función	Frases útiles
proponer	What if we split the cost? · Would you be open to a six-month contract? · I'd like to suggest a shorter deadline.
conceder	I see your point. · I'm prepared to lower the price. · We could meet you halfway.
poner condiciones	provided that · as long as · on condition that · unless
rechazar con tacto	I'm afraid that won't work for us.
cerrar	Do we have a deal? · Let's shake on it. · So, to sum up...

¿Cómo se ponen condiciones?

Regla

Tras provided that, as long as, on condition that y unless se usa el presente simple, no el

futuro: We'll sign provided that you deliver in May. — Firmaremos siempre que entreguen en mayo. Unless equivale a if ... not: Unless you pay today, the offer is off. — Si no pagan hoy, la oferta queda anulada.

Ejemplos

Ximena: Would you be open to \$1,150? — ¿Estaría abierto a 1.150 dólares?

Mr Brooks: I could meet you halfway at \$1,225. — Podría llegar a un punto medio, 1.225.



meet halfway = punto medio

Entre 1.300 y 1.150 dólares, el punto medio es 1.225.

¿Cómo se suaviza lo que quieres decir?

Usa could, would y fórmulas como I was wondering if.... Give me a discount es una orden; Could you give me a discount? es una petición. Para rechazar, añade I'm afraid y ofrece una alternativa: What would work for you?

Error típico del hispanohablante

Se traduce «quiero que» como I want that you... (incorrecto); se dice I'd like you to reduce the price. También son frecuentes I am agree (correcto: I agree) y Is not possible (correcto: It isn't possible, porque el inglés exige sujeto). Y se dice meet halfway, no in the half.

Nota cultural

En el Reino Unido y en Estados Unidos es habitual suavizar el desacuerdo: That's quite a challenge suele significar que es muy difícil, y With respect... anuncia una objeción. Un apretón de manos suele sellar un acuerdo verbal antes del contrato escrito.

El consejo de Leo

Antes de negociar, prepara tres números en mi cuaderno: lo que quieres, lo mínimo que aceptas y lo que puedes ofrecer a cambio. Así cada concesión será una elección y no una sorpresa.

Lo esencial

- Se propone con What if we...? o Would you be open to...?.

- Tras provided that y unless se usa el presente simple.
- Unless equivale a if ... not.
- Se rechaza con tacto: I'm afraid that won't work for us.
- Se cierra con Do we have a deal? o Let's shake on it.

Negociar un acuerdo con cortesía: preguntas frecuentes

¿Cómo digo «no» sin sonar brusco?

Empieza con I'm afraid... o I see your point, but... y ofrece una alternativa: What would work for you?. Un No seco puede parecer una puerta cerrada en inglés de negocios.

¿Qué diferencia hay entre unless e if not?

Significan lo mismo: unless you pay es igual que if you don't pay. Unless es más compacto y se usa mucho al poner condiciones, pero no se combina con un verbo negativo.

¿Puedo usar el futuro tras provided that?

No. Se usa el presente simple: We'll sign provided that you deliver. Es la misma regla que tras if en el primer condicional.

¿Cómo pido algo con más cortesía?

Usa could, would o I was wondering if.... Could you give me a discount? suena mucho mejor que Give me a discount, que es una orden.

¿Cómo cierro un acuerdo y lo dejo claro?

Resume los puntos con So, to sum up..., confirma con Do we have a deal? y ofrece una confirmación escrita: I'll send you an email with the terms.