

Executive Spanish for UK Professionals

Intermediate to Advanced (B1-C1) Peninsular Corporate Standard (Usted)

Executive Overview: When negotiating with external Spanish clients or corporate providers, maintaining a formal register (*usted / ustedes*) ensures deference and professional distance.

1. Key Executive Meeting Terminology & Phrases (Usted / Ustedes Register)

Functional Focus	Executive Peninsular Phrasing (Usted / Ustedes)	English Meaning
Setting the Agenda	El orden del día / Convocar una reunión	Meeting agenda / To call a meeting
Polite Interruption	Si me permiten un inciso... / Perdonen la interrupción, pero...	If I may jump in for a moment... / Sorry to interrupt you all, but...
Expressing Agreement	Coincido totalmente con su planteamiento. / De acuerdo en líneas generales.	I completely agree with your approach. / Agreed in broad terms.
Diplomatic Disagreement	Entiendo su punto; sin embargo, convendría considerar...	I take your point; however, it would be worth considering...

2. Grammar & Nuance: Indicative/Subjunctive & Softening Disagreement

A. Indicative vs. Subjunctive in Opinion Verbs:

- Positive stance (Indicative): "Creo que **tienen** margen suficiente."
- Negative stance / Nuanced doubt (Subjunctive): "No creo que **tengan** margen suficiente."
- Softened opinion (Conditional + Subjunctive): "Yo no diría que **sea** la mejor opción para su empresa."

B. Discourse Connectors for Structuring Speech:

- En primer lugar... Por otra parte... En última instancia... (Ordering)
- Dicho esto... Ahora bien... (Pivoting / Introducing counter-arguments)

3. Techniques for Softening Disagreement Diplomatically (Formal Register)

Strategy	Direct / Unpolished Phrasing	Diplomatic Executive Alternative (Usted)
Modal Conditional Softening	No estoy de acuerdo con eso.	Yo matizaría ese punto, ya que...
Validation before Pivot	Esa idea no va a funcionar.	Entiendo su objetivo, pero cabría evaluar si...

1. Realistic Dialogue: Strategic Alignment Meeting with a Spanish Client

Sra. Morales (Cliente - Directora de Proyectos): "Bueno, pasemos al siguiente punto del orden del día: la fecha de lanzamiento de la nueva plataforma en Madrid. Sugiero que fijemos el lanzamiento para el 15 de octubre."

Sr. Castillo (Proveedor - Director Financiero): "Coincido totalmente con su planteamiento, Sra. Morales. Creo que su equipo de marketing tiene margen suficiente para llegar a tiempo."

David (Consultor UK Lead): "Si me permiten un inciso... Perdonen la interrupción, pero **no creo que tengan** los recursos validados para esa fecha. Entiendo su objetivo de lanzar en octubre, pero **cabría evaluar** si el equipo de TI puede asumir la migración sin comprometer la calidad."

Sra. Morales: "Entiendo su punto, David. Sin embargo, posponer la fecha afectaría a nuestra facturación del trimestre."

David: "Dicho esto, no propongo un retraso indefinido. **A fin de llegar a un punto de encuentro**, les sugiero un lanzamiento por fases: primero los usuarios corporativos en octubre y el resto en noviembre."

2. Practical Simulation: Formal Client Interruption & Disagreement

Scenario: A prospective Spanish client (Sra. Navarro) proposes allocating 80% of the campaign budget to print media. You believe digital channels yield a higher ROI. Interrupt politely using 'usted/ustedes', use a negative opinion verb with subjunctive, and diplomatically pivot to digital.

Your Script Draft:

Suggested Professional Solution:

"Si me permite un momento, Sra. Navarro... Disculpe la interrupción. Comprendo perfectamente el razonamiento detrás de la prensa escrita; sin embargo, no creo que la publicidad impresa les vaya a generar el mismo retorno que los canales digitales en este trimestre. Dicho esto, con el objetivo de optimizar su presupuesto, les sugiero destinar un porcentaje mayor a campañas de captación online."