

Executive Spanish for UK Professionals

Executive Overview: Pitching or negotiating with Spanish counter-parts requires balancing firm commercial boundaries with relational tact. British professionals often default to overly soft phrasing that can seem non-committal, or sudden direct rejections that damage rapport. This guide provides exact linguistic tools to soften counter-offers and push back diplomatically.

1. Strategic Framing in Spanish Negotiations

Negotiation Stage	UK Native Tendency	Peninsular Corporate Standard
Expressing Rejection	"I'm afraid that's completely impossible for us."	Focus on structural constraints (<i>En las condiciones actuales, nos resulta difícil asumir...</i>)
Proposing Conditions	"We could agree if you drop the price."	Concessive conditionals (<i>Siempre y cuando se contemple un ajuste en...</i>)
Softening Counter-Offers	"Maybe we can do something else?"	Strategic diplomatic framing (<i>A fin de llegar a un punto de encuentro, proponemos...</i>)

2. Tactical Phrasing Toolkit for Counter-Offers

Commercial Intent	Literal / Direct Translation	Native Executive Formula
Stating a hard limit	<i>No podemos pagar ese precio.</i>	Dicho importe excede el margen presupuestario asignado.
Conditional agreement	<i>Aceptamos si reducís el plazo.</i>	Estaríamos dispuestos a contemplarlo, siempre que se acorte el plazo.
Suggesting compromise	<i>Podemos encontrar un punto medio.</i>	Con el objetivo de acercar posturas, le sugerimos la siguiente alternativa.
Buying time diplomatically	<i>Tengo que preguntarle a mi jefe.</i>	Someteremos dicha propuesta a la consideración del comité de dirección.

Practical Case Study: Softening a Rejection & Counter-Offering

Scenario: A software provider in Barcelona offers a service contract at €15,000/month. Your UK company budget is capped at €12,000/month. Reject their current price diplomatically and propose €12,000/month on the condition of signing a longer 2-year agreement.

Informal / Clunky Draft:

"15.000 euros es demasiado caro para nosotros y no podemos pagar eso. Si bajáis el precio a 12.000 euros, podemos firmar por dos años. ¿Qué os parece?"

Your Revised Version:

Estimados señores:

Atentamente,

Suggested Professional Solution:

Estimados señores:

Tras evaluar detenidamente su propuesta comercial, les informamos de que la cifra planteada excede nuestro marco presupuestario actual.

No obstante, con el deseo de alcanzar un acuerdo beneficioso para ambas partes, estaríamos dispuestos a formalizar un contrato de dos años de duración, siempre y cuando el importe mensual se fije en 12.000 €.

Quedamos a la espera de sus comentarios para valorar esta alternativa.

Atentamente, [Su nombre]

Master the Art of Spanish Business Negotiation

Book a tailored 1-on-1 coaching session or inquire about executive training at **Spanish Camino**.