

Definire, chiedere, contrattare prezzi

definire il valore di un prezzo	<i>stabilire</i> <i>"Intendiamo stabilire il prezzo di 120 euro per questo prodotto"</i> <i>pricing</i> <i>"Il nostro pricing tiene conto del fattore concorrenza e della domanda"</i> <i>alto*</i> <i>"I vostri prezzi sono più alti"</i> <i>basso*</i> <i>"Non possiamo venderlo a un prezzo troppo basso"</i> <i>a poco prezzo /a buon mercato*</i> <i>"L'ho comprato a poco prezzo"</i>
chiedere il prezzo	<i>costare*</i> <i>"Quanto costa in alta stagione?"</i> <i>essere + PREPOSIZIONE "A"</i> <i>"A quanto è il dollaro?" "È a... + QUOTAZIONE"</i>
contrattare sul prezzo	<i>sconto*</i> <i>"Ci potete fare lo sconto?"</i> <i>"Vi richiediamo uno sconto del 5%"</i> <i>"Si richiede uno sconto del 10% sul nostro ordine" (lettera commerciale)</i>

* Le nozioni specifiche contrassegnate da asterisco sono desunte da: N. Galli de' Paratesi, *Livello soglia*, Consiglio d'Europa, Strasburgo 1981, pp. 125, 167. Gli esempi sono nostri.