

LA CATENA DEL VALORE COME STRUMENTO STRATEGICO NELLE TRATTATIVE COMMERCIALI

La catena del valore in ottica ESG

Perché parlare oggi della catena del valore

Il valore non è più solo economico: conta come si crea, con chi e con quali impatti

La sostenibilità non è un vincolo, ma una leva di posizionamento e competitività

Le trattative commerciali si giocano anche sulla trasparenza e sull'affidabilità

Conoscere e raccontare la propria catena del valore rafforza la reputazione

La catena del valore e la prospettiva ESG

- Integrare la dimensione ESG nella filiera: Ambiente, Sociale, Governance
- Ogni fase della catena può generare valore o rischio per l'impresa
- Il valore ESG è riconosciuto da clienti, partner, finanziatori e istituzioni
- Tracciabilità e accountability diventano elementi chiave nella comunicazione

Dal modello classico a quello esteso

- Dal modello di Porter a una visione interconnessa e responsabile della filiera
- La catena del valore oggi comprende anche relazioni, dati, criteri etici
- È uno spazio dove si costruisce identità, impatto e vantaggio competitivo
- Responsabilità condivisa lungo tutta la filiera come prerequisito per l'affidabilità

Tre leve per una negoziazione efficace e sostenibile

1. Mappatura: presidiare fornitori, processi e rischi

2. Differenziazione: comunicare scelte responsabili e uniche

3. Controllo: offrire solidità, affidabilità e coerenza

Ogni leva rafforza la posizione negoziale e la percezione di valore

Come attivare un approccio operativo

- Mappare la filiera e valutarne criticità e punti di forza

ESG

- Definire criteri ESG per la selezione dei partner commerciali

- Misurare e comunicare l'impatto tramite indicatori concreti (KPI)

- Integrare i dati ESG nei materiali usati in trattativa

Il ruolo dei professionisti

- Gli ingegneri ottimizzano processi e misurano l'impatto tecnico-ambientale
- I commercialisti supportano nella valutazione economico-finanziaria ESG, con una particolare attenzione alla Governance
- I consulenti strategici aiutano a tradurre il valore in narrazione credibile

Insieme contribuiscono a costruire identità e vantaggio competitivo

Il valore comunicativo della filiera

- Raccontare bene la propria catena del valore rafforza il brand aziendale
- Il cliente non compra solo un prodotto, ma un sistema di valori
 - La trasparenza sulla filiera aumenta la fiducia e riduce le obiezioni

Il racconto ESG diventa parte della proposta commerciale

Da obbligo a strategia



- ESG non è solo adempimento: è uno strumento di dialogo e crescita
- Chi conosce e comunica il proprio valore tratta da protagonista
 - Integrare sostenibilità e strategia è la vera sfida del futuro

La catena del valore è il ponte tra ciò che si fa e ciò che si dimostra

Grazie!

La catena del valore in ottica ESG