

Anmeldung

Gemeinsam erarbeiten wir Lösungen für anstehende Aufgaben und auftretende Schwierigkeiten aufgrund kultureller Unterschiede.

Gerade in der Verhandlungskultur werden Mentalitätsunterschiede deutlich.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Darauf freuen wir uns:

Gnofame Partnership Management

Landsberger Str. 443

81241 München

Germany

Fon: +49(0) 89-82 07 09 43

Mobile: +49(0)176-21 86 93 66

Mail: antoine.gnofame@gpm-business.com

Web: www.gpm-business.com

Zur Person

Antoine Gnofame, Geschäftsführer von **Gnofame Partnership Management**. Neben seinen Erfahrungen als Ingenieur und Journalist erwarb Antoine Gnofame u.a. betriebswirtschaftliches Know-how durch ein berufsbegleitendes MBA-Studium mit Schwerpunkt interkulturelles Management / Wirtschaftsmediation. Hinzu kommt eine Leadership- und Coachingausbildung in Kapstadt in Südafrika.



Gnofame Partnership Management
Antoine Gnofame, Dipl.-Ing (FH)/MBA

Unternehmensberatung, Workshop & interkulturelles Coaching

Eine andere, nachhaltige Partnerschaft auf Augenhöhe bei Geschäftsbeziehungen



Gnofame Partnership Management
Fon: +49(0) 89-82 07 09 43
Mobile: +49(0)176-21 86 93 66
www.gpm-business.com

Wofür steht und was macht Gnofame Partnership Management?

Gnofame Partnership Management baut mit dem Ansatz „einer interkulturellen Orientierung der Unterstützung“ die notwendige Beziehungsbrücke zwischen dem deutschsprachigen und dem afrikanischen sowie dem französischsprachigen Kulturraum, und steht für eine andere, nachhaltige Partnerschaft auf Augenhöhe bei Geschäftsbeziehungen.

Dabei spielen Schlüsselfaktoren internationale Kommunikation und interkulturelle Kompetenz eine wichtige Rolle für die Nachhaltigkeit der Geschäftsbeziehungen.

Sie sind **Investoren** oder **Unternehmer** aus dem deutschsprachigen Raum, und

- sind auf der Suche nach Geschäftspartnern in **Afrika**,
- wollen Ihre Geschäftsmöglichkeiten in Afrika ausloten,
- streben den Ausbau ihrer Geschäfte in Afrika an,
- legen Wert auf Kooperation auf Augenhöhe.

Oder **Sie**

- wollen Ihre Geschäfte mit dem Nachbarland **Frankreich** machen.

Lassen Sie uns unbedingt kennenlernen!

Warum der Ansatz „einer interkulturellen Orientierung der Unterstützung“?

Mit der Globalisierung kooperieren Menschen aus aller Welt über die Grenzen von Kulturen hinweg, und Kulturen scheinen ähnlicher als sie es tatsächlich sind. Selbst wenn man meint, seine Nachbarn und Geschäftspartner gut zu kennen, wirft das internationale Geschäft im Hinblick auf den Umgang mit den interkulturellen Besonderheiten der anderen Geschäftskultur, viele Fragen auf. Warum verhalten sich Angehörige einer anderen Kultur in der gleichen Situation anders als Sie?

Gewisse Verhaltensmuster sind kulturell bedingt und Missverständnisse können schnell entstehen.

Gnofame Partnership Management trägt mit Beratungsleistungen dazu bei, das Bewusstsein der Geschäftspartner für die kulturellen Unterschiede zu schärfen, um eine gegenseitige Wertschätzung zu fördern.



Gemeinsam erreichen wir:

- die Schaffung einer Vertrauensbasis zwischen Geschäftspartnern
- eine realistische Einschätzung von Investitionsrisiken
- die Erhöhung gesellschaftlicher und politischer Akzeptanz im Zielland

Vorteile für Investoren und Unternehmer:

- Steigerung des Gewinnerfolges,
- Klarheit in der Kommunikation durch Abbau von Vorbehalten,
- die Bildung Ihres Vertrauens an Ihre Geschäftspartner aus anderen Kulturkreisen,
- Erhöhung gesellschaftlicher und politischer Akzeptanz,
- bessere Geschäftsbeziehungen durch weniger Missverständnisse,
- Absicherung des Return on Investment.

Antoine Gnofame beherrscht nicht nur den Umgang mit europäischen und afrikanischen Kulturkreisen. Erfahrungen in multinationalen High Tech-Unternehmen sowie akademische Ausbildungen zum Ingenieur und Master of Business Administration erlauben es, sich ebenso in wirtschaftliche und technische Fragen hinein zu denken.