

## LIFE'S'COOL eröffnet Azubischule

Das Franchisesystem LIFE'S'COOL erweitert sein Angebot. Das im Sommer 2009 bundesweit an den Start gegangene Lizenzsystem für Elternschulen gibt ab sofort Nachhilfe für Auszubildende. Auf dem Stundenplan stehen Lern- und Motivationstechniken sowie die Verbesserung der Sozialkompetenz. „Der Anstoß für diese schnelle Angebotserweiterung kam von unseren Lizenznehmern und Kunden“, erläutert Jürgen Hoffmann, Gründer und Geschäftsführer von LIFE'S'COOL. Zahlreiche Kursteilnehmer der Elternschulen, die beruflich mit dem Thema Ausbildung befasst seien, hätten dies gefordert. „Darauf haben wir reagiert und die Lerninhalte der Elternschule an die von vielen Ausbildungsbetrieben gewünschte Förderung der Persönlichkeitsentwicklung von Lehrlingen angepasst“, sagt Jürgen Hoffmann.

An fast allen 17 Standorten von LIFE'S'COOL werden Elternschule und Azubischule zukünftig unter einem Markendach angeboten. Für die Lizenz-



Elternschule und Azubischule werden zukünftig unter einem Dach angeboten.

nehmer fällt dadurch eine zusätzliche Gebühr an. Kernzielgruppe der Azubischule sind Ausbildungsbetriebe. „Wir unterstützen mit unseren Trainings die berufliche Ausbildung jenseits von fachlicher und schulischer Lehre“, betont Jürgen Hoffmann. Für die Lizenznehmer von LIFE'S'COOL eröffneten sich damit vielversprechende Möglich-

keiten für Kooperationen mit der regionalen und lokalen Verwaltung und Wirtschaft.

Alle Lizenznehmer von LIFE'S'COOL sind zertifizierte Trainer. Trainerausbildung und Zertifizierung liegen in den Händen von Alexander Christiani. Der langjährige Managementberater und Erfolgscoach hat die Lerninhalte von Eltern- und Azubischule entwickelt. „Unsere Lizenznehmer sind ganz überwiegend erfahrene Trainer und Coaches, die sich mit LIFE'S'COOL ein zweites berufliches Standbein schaffen“, sagt der LIFE'S'COOL-Geschäftsführer. „Alexander Christiani ist der Garant für ein einheitlich hohes Ausbildungsniveau an unseren Standorten.“

Das Lizenzsystem für den Bildungsmarkt, das im Juli seinen ersten Geburtstag begehen kann, wächst beständig. Die Trainerschulungen im Sommer sind ausgebucht. „Im Spätsommer werden wir weitere acht Standorte eröffnen können, passend zu Schul- und Ausbildungsbeginn“, sieht Jürgen Hoffmann optimistisch in die Zukunft. Weitere Informationen unter:

<http://www.lifescool.de/azubischule/> ■

## Martin Limbeck steigt bei Agentur Sales Motion ein

Die Weiterbildungsbranche dürfte bei dieser Nachricht die Ohren spitzen: Thomas Burzler und Martin Limbeck, beide erfolgreiche Verkaufstrainer und Redner, führen seit kurzem gemeinsam die Referentenagentur Sales Motion. Neuer Firmensitz wird Königsstein im Taunus.

Seit mehreren Jahren vermittelt die Agentur Sales Motion unter Leitung von Thomas Burzler Top-Redner und Trainer an nationale und internationale Firmen, darunter auch prominente Referenten wie Sepp Maier oder Andreas Brehme. Nun hat Burzler mit Martin Limbeck einen der ganz Großen der Trainer- und Rednerszene als Partner gewonnen. Sales Motion ist somit die einzige Referentenagentur, deren



Martin Limbeck



Thomas Burzler

Geschäftsführer selbst zu den erfolgreichsten deutschen Speakern zählen. „Wir kennen den Markt und die Bedürfnisse der Kunden genau. Zudem wissen wir, wie man Redner effektiv vermarktet“, erklärt Burzler den Wettbewerbsvorteil. Neben dem bereits bestehenden Angebot an Rednern und Trainern wollen Burzler und Limbeck weitere Experten aus Sport und Wirtschaft in ihren Pool aufnehmen. „Wir werden noch stärker auf Qualität setzen und uns im Service für Kunden und Referenten deutlich von anderen Agenturen abheben“, sagt Martin Limbeck.

Der Firmensitz der Redneragentur Sales Motion wird von Dillingen an der Donau nach Königsstein im Taunus verlegt. Es werden aber weder Mitarbeiter entlassen noch Geschäftsbereiche aufgegeben.

Sales Motion vermittelt weiterhin Redner und führende Experten zu allen relevanten Business-themen. Das zweite Standbein bleibt die Konzeption von individuellen Vertriebstrainings und deren Umsetzung mit dem eigenen Trainerstab.

Limbeck ist mit seiner Vertriebsstrategie „Das neue Hardselling“ der Spezialist für progressive Abschlusstechniken. Faire Preise und Mehrwertstrategie sind das Fachgebiet von Profitseller Thomas Burzler. „Profitseller und Hardseller – das ergänzt sich perfekt. Da ist die Summe von eins und eins mehr als zwei“, freut sich Burzler über seinen neuen Partner. ■