

“我理想的培训机构”
调查圆满结束
幸读读者请来领奖

为了更好地维护各类受训学员的合法权益，促进南京地区培训行业的健康发展，帮助各类培训机构进一步提高教学、服务质量，快报《成长》周刊面向各类培训机构的学员以及有意成为“充电族”的快报读者开展了“我理想的培训机构”调查活动。

本次调查活动于11月5日启动，历时一个月，快报短信平台共收到1206位读者发来的答案。就读者普遍关心的一些问题和调查数据统计结果，我们邀请了南京地区部分培训学校校长在《成长》周刊一一做了回应和分析。

本次调查结果显示：20—29岁（占所有被调查者的73%）、本科学历者（46%）对“职业充电”（42%）最积极；晚上、双休为“充电假期”（分别为44%、45%），培训质量决定培训机构的选择（48%）；报纸是充电族了解培训机构的最佳渠道（52%）；近半“充电族”一次性投资在2000元以下（45%）；社会企业人士授课最受青睐（47%），10—20人中等规模班级是最受欢迎的教学方式（73%）；技能实训成为办学质量的重中之重（65%）。

在统计、分析读者发回答案的同时，我们从1206位参与者中随机抽取了15位幸运者，各赠送礼品一份。

请以下读者凭手机短信在12月20日之前（周六、周日除外）每天10:00—17:30到新街口正洪街18号东大大厦现代快报2105室领取奖品（奖品为1G存储卡）。

获奖者名单：

138****7727,139****7871
138****6061,139****2926
139****8108,138****4833
135****8843,139****0584
139****7606,139****3766
139****2295,137****9706
139****4251,130****0268
139****1282

见习记者 任红娟

我理想的
培训机构
之⑥



拼服务、比便捷，明年贴心、细心 让学外语成为一种享受

传授 面对竞争，及时调整

环亚西文南京琅文培训学校副校长 王榕



卜杨



薛福阳



李耀光



毛凌倩

一切以学员为本的理念贯穿培训始终

江苏朗阁培训中心校长 卜杨

朗阁培训中心成立于1999年，是朗阁教育管理集团语言教育的旗舰品牌，会集了上百位优秀中外雅思、英语语言教育专家。同时朗阁在行业内率先通过ISO9001国际质量管理体系认证。在教学研发、教学服务等方面成为行业标志性典范。卜校长说，“朗阁自成立以来，一直致力于出国语言类考试雅思IELTS、托福TOEFL、外教口语、全口英语、成人英语、企业英语培训等英语语言教育领域的学术研究，总结出一系列适合中国学生的学习方法。南京朗阁成立于2004年，已经发展成南京市乃至江苏省最大的雅思培训基地之一。”

谈及学校独特的办学之道，卜校长总结说，那就是一切以学员为本的理念贯穿整个培训始终。第一，25人小班上课形式保证每

拼服务、比便捷，明年

贴心、细心 让学外语成为一种享受

贴心服务，让学习更加人性化

欧风南京小语种培训中心营运主任 毛凌倩

作为现存高端英语培训学校中历史最久的学校，环亚西文从2002年建立发展至今，可谓见证了整个南京高端外语市场大发展史。“面对竞争，我们也面临不少压力。2003年南京一下子涌现出好几家以多媒体软件加小班化外教教学形式为主的竞争对手，为此，我们主动及时调整了课件。当我们发现，纯外教的小班课不能满足一部分基础薄弱但有消费实力的学员需求时，我们又推出了中外教结合的课程，这样我们的学员客户群就更大了。2004年我们又将重点放在师资队伍的提升上，比如我们将办学过程中产生的相当部分利润拿来引进高素质人才以及加强培训。一方面，我们请外专老师对中方老师进行口语的培训；同时我们送外教去外地进

修；对于管理人员，我们要求必须都参加语言类课程。通过学习，让管理队伍更能了解学员的区别和需求。”

在延伸服务的拓展上，环亚西文也采用了不断尝试的方式。如2004年初，我们在进行学员培训过程中发现他们中有相当部分集中来自于某企业，于是，我们就主动上门找企业谈团训需求的事情。结果发现企业越来越认可我们的语言能力测试标准，在此基础上我们将企业内训和参与选拔人才的延伸服务作为我们学校发展的一项主打内容之一——我们学校营业额的30%来自于企业。到今年为止，现在与我们学校合作的企业达100多家，且外企、民企、国企、政府机关选拔人才我们都参与其中。

一切以学员为本的理念贯穿培训始终

江苏朗阁培训中心校长 卜杨

一个学员的上课质量；第二，保分承诺让同学和家长没有后顾之忧；第三，完善的课程体系，让每一个学员都能找到适合自己的课程；第四，强大的雅思研发能力，帮助学员能够学习到最新、最实用的培训内容；第五，一对一的作文修改，针对中国考生的薄弱环节重点强化；第六，个性化学习方案设计、ISO9001国际教学质量管理体系认证。

作为2008年的雅思培训行业来说，品牌化发展将是方向，规模化发展将是趋势，将会有一些领军的品牌培训机构占据第一梯队。一个品牌的建设来之不易，它代表了一种信任，同时代表着一种责任，这要靠时间的沉淀才能够体现出来。因此，朗阁2008年将还是质量和数量年，我们要靠我们的质量、我们的服务，不断发展不断努力。

谈及学校独特的办学之道，卜校长总结说，那就是一切以学员为本的理念贯穿整个培训始终。第一，25人小班上课形式保证每

个不同需求，开设不同层次的课程，既有能满足出国留学的语言要求的全日制课程，也有满足业余爱好、商务职场的晚上班和周末班。

第三，贴心服务，让学习更加人性化。中心每周末都举办外教沙龙，在课外为学员提供一个学习交流的平台。“沙龙口语课为终身制，即使学员原来课程结束也可免费参加，起到长期巩固所学语言的效果。”

谈及成功的办学之道，毛主任总结说，主要有以下三点：第一，严格坚持小班授课的教学原则，每个班级维持在18人左右，这样不仅调动了教师的授课积极性，也保证学员有比较充分的时间和教师交流，让学习更加自主。

第二，门类齐全。欧风为了适应

身临其境学习英语

伯利兹国际英语校长 薛福阳

伯利兹国际英语于2000年3月进驻金陵国际商城，致力于南京高端英语培训。薛校长说，设立这个学校的初衷是为留学生创造一个创业的平台，“我们的员工，前台、中方老师中有80%都是留学生，让学员到这里感觉的就是一种国际化的英语学习氛围。薛校长笑着说，我们学校这里的清洁阿姨都会说基本的日常英语。

学校采用多元教学法，将小班授课与多媒体软件学习相配，外教教学与中方老师辅导相结合，组织英语沙龙和丰富多彩的课外活动。薛校长说，到伯利兹微笑说英语，让学习成为一种享受，他们提倡的就是让学员在这里轻轻松松学英

语，学英语可以是边喝着咖啡边学习。“如果可以，我们希望在南京发展35家以上的山水学校。我们的目标是学员住在哪，山水就在哪。”山水学校走的是连锁路线，且都是由总部统一管理的直营连锁店。目的是更好地服务学员。

据介绍，山水学校提供的外语培训包括英、日、韩三种。“我们的培训讲究速成，不需要学2—3年甚至更长时间。以语为例，零基础的学员经过半年的学

习达到二级没问题。一名一句话讲不出来的学员，三个月能开口。这和我们在教学过程中采取中外教结合的方式有关。办学模式以‘短平快’见长，一个班五个人，一小时中教，一小时外教。老师不断重复让学员跟着学、读、重複；教学提问时也采取随机一问一答的方式，这样的目的是让学员们在上课时能精神集中。一节课下来，学生们至少会说五句话。

多元学习法——整体、细化提高学员英语水平

沃尔得国际英语南京中心、沃尔得教育集团营运总监 李耀光

沃尔得国际英语2003年进入中国市场，其结合世界领先的多媒体英语学习软件开发机构——ELLIS，模拟如同置身国外的真实语言环境。“我们是国内首家引入ETS托业标准的机构，也是奥帆委英语培训合作机构。”李总说，这都体现了他们的办学质量。2006年11月，沃尔得国际英语进入南京，明年将是学校标准化的一年，我们将把教学服务、教学管理等方面标准化，提高教学服务水平和品质，让学员满意。

李总说，传统学习方法往往需要学员经过几年甚至十几年的时间来熟悉掌握英语这门语言，而我们首创的“沃尔得多元学习法”倡导全方位、多层次、打造完美的你，帮你就业、升职、跳槽！

“学员进入沃尔得之后，除了多媒体课件及外教课之外，我们还配以大量的补充课程、教学活动和主题PARTY，这样可以为学生提供学以致用的环境，学生将在那里学习如何运用英语思维，学习英语是运用的，而不是机械地将中文词句翻译成英文。正是因为以上的原因，我们的学员有1/3是通过口碑介绍来的。”李总告诉记者，有一个在沃尔得国际英语学习英语口语的医生，在这里学了六个月之后，感觉收获很大，所以一就推荐了三个医生来这里学习。

学好英语将“近在咫尺”

探索 定时回访比课程设计还重要

标准化的流程实现四个“良好”

纳斯达克国际语言·南京汇文学校校长 朱斌

朱校长介绍说，在借鉴和总结国内外语言教学经验的基础上，纳斯达克国际英语的语言教育专家为中国的英语学习者研发了适合中国英语学习者的各种课程，提供高效的英语学习解决方案，即“多维学习法”，主要包括多媒体教学、融入小班外教课和主题沙龙课等。

朱校长强调说，除了多维学习法之外，“我们学校给学员提供了良好的学习方法，建立良好

Tutor 签字确认，并由教学部主管监督的制度，以保障学员的学习效果和 Tutor 的授课质量。

朱校长认为，未来随着市场的细分，高端英语培训市场将不再是以大众口语的提升，而是分行业、分职业的培训，即专业化和职业化。其次随着多媒技术的发展，世界变得很小，英语学习的方式也就利用网络和多媒技术变得更加自由和灵活多样。

上课后两小时学员没来，回访人员会与之约定补课时间

山水教育集团南京区总校长 黄金余

上周六，山水集团南京区在江宁大学城建立了第六所分校。“如果可以，我们希望在南京发展35家以上的山水学校。我们的目标是学员住在哪，山水就在哪。”山水学校走的是连锁路线，且都是由总部统一管理的直营连锁店。目的是更好地服务学员。

据介绍，山水学校提供的外语培训包括英、日、韩三种。“我们的培训讲究速成，不需要学2—3年甚至更长时间。以语为例，零基础的学员经过半年的学

展望 向着更高更强飞跑

培训别人就是培养自己最好的方法

韦博国际英语江苏山东营运总监 张蔚

根据韦博顾问公司调查显示：在高端英语中，韦博国际英语每年以24%的增长率在提高。如果我们江苏地区的业绩低于24%就说明落后于市场。而幸运的是，我们韦博江苏山东区域每年的增长率都在35%以上。包括很多关键性指标如营运指标，学生增长率都在35%以上，还有学员转介率、目标增长幅度均超过60%。明年，我们希望在如此基础上继续保持高的增长率。为了实现这个目标，我们将从各个方面努力：

首先，加大学校员工培训的力度。我们将采取“走出去，请进来”的政策——请进来是指我们已经和两家培训公司签约，专门到公司内为员工培训；走出去是指我们每年派出公司的管理人员去知名大学受训，如数学员进修英语；营销、管理人员则进一步进修硕士或者博士

生课程等。通过修炼内功实现各大公司业绩增长点的提升。

其次，在服务方面。我们公司每个员工都有一个文化就是“培养别人是培养自己最好的方法”。我们明年将会花费更多的精力用在提高员工素质上，从而为学员提供更好的服务。以外教培训为例，以往每年每个外教都会去总部接受四次培训。从明年开始，我们不仅给外教进行入职培训还要加强他们的在职培训——教他们培训中国人学英语的方法。

即将过去的一年实践证明：提升员工内功是业绩发展的绝对法宝，让南京客户觉得公司员工大跨步进步，让员工觉得在韦博工作能超值是最重要的。为了学校发展，我们明年的重点不在于加强员工的营销能力培训上，而是在于修炼员工的内功，提高他们的素质上。

奥运精神和学习互动实现更强发展

南京普之富英之铺语言培训中心校长 贾晓霞

上周六，山水集团南京区在江宁大学城建立了第六所分校。“如果可以，我们希望在南京发展35家以上的山水学校。我们的目标是学员住在哪，山水就在哪。”山水学校走的是连锁路线，且都是由总部统一管理的直营连锁店。目的是更好地服务学员。

据介绍，山水学校提供的外语培训包括英、日、韩三种。“我们的培训讲究速成，不需要学2—3年甚至更长时间。以语为例，零基础的学员经过半年的学

提供最权威的教育

新东方教育科技集团 南京新东方学校校长 罗沫鸣

南京新东方是2002年进入南京市场的，精心打造托福、GRE、GMAT、SAT、雅思、四六级、考研、新概念、口译、商务英语听说速成、中学、少儿等精品项目。谈及为何能取得如此业绩，罗校长说，首先新东方提供的最权威的教育。这主要是背后有强大的智囊团，他们会研发出极具时效性的教材以保证学生学到的都是时效性和有成果的。

明年新东方将在坚持教学理念和教学权威的基础上，不断拓展新的教学点，甚至让我们的教学点走进社区，真正地便利每一位学员。

师资管理、项目更新是持续发展的法宝

金陵翻译院院长 杜菁菁

金陵翻译院拥有一支专职的中国和外教队伍，以及由一大批知名大学教师、教授组成的兼职教师队伍。英语、日语、法语、德语、西班牙语、意大利语培训金陵翻译院走都开设。因为我们不仅是外语培训机构，还是大型的专业翻译机构，正从事三四十个语种的翻译工作。

在对外教管理时，我们充分尊重对方文化差异，在规定权力和义务的基础上进行有效沟通。我们每周都会举行会议，让他们尽量熟悉中国文化。同时，外教老师有任何问题都可以在会议上提出，以便我们进一步改进。我们的经验是，在充分沟通的基础上保证尊重对方，才能避免矛盾的发生，人员流动率也会大大降低了。

和义务的基础上进行有效沟通。

我们每周都会举行会议，让他们尽量熟悉中国文化。同时，外教老师有任何问题都可以在会议上提出，以便我们进一步改进。我们的经验是，在充分沟通的基础上保证尊重对方，才能避免矛盾的发生，人员流动率也会大大降低了。

在成人英语教育方面，由EF和奥运联姻，成为2008年奥运会语言培训服务供应商，我们将会在龙江开出。

目前，EF已经在南京开办了两所学校，顺利的话，2008年第三所学校将会在龙江开出。

本组撰文 快报记者 戴明夷 见习记者 任红娟



张蔚



贾晓霞



朱斌



黄金余



罗沫鸣



杜菁菁

2008让你的薪水与刘翔赛跑

●青鸟圣诞、寒假班热报

作为国内IT职业教育的领导品牌，北大青鸟连续7年蝉联中国职业教育冠军，荣获AAA最高信用等级评价，并得到国家和社会保障部门的大力支持。北大青鸟为我们的学员提供最新的信息知识和