

学子职业发展道路的规划者

管理人物:常世涛 南京华育国际负责人



上榜理由:他是著名职业规划专家,是“国家 Eduask 工程”的参与发起者。钟爱教育事业的他,曾帮助上千名普通青年规划了美好的职业发展道路,实现了他们梦寐以求的人生理想。他立志于在华育国际的广阔平台上开创中国职业教育事业的新里程,让更多的青年通过良好的教育找到好工作,过上好生活。在2008年,他为南京培训行业带来了太多的惊喜。

精彩语录:我们的产品不是课程,而是优秀的网络工程师。

半年时间,他使一个品牌享誉南京。半年时间,他让近500名优秀学子走向了成功。半年时间,他专注于网络工程项目,推崇订单式培训,把市场份额做到了行业前茅。这就是华育国际南京校区校长常世涛在2008年带给南京培训界的奇迹。

半年时间撑起一个学校

2008年初,常世涛受集团之托,只身来到了南京。对于集团来说,这里是区别于北方市场环境的陌生城市,也是充满机会的陌生市场。他对这个南方城市充满着憧憬,他要考察这个城市的教育培训市场,包括政策的扶持方向、市民对教育培训的接受程度以及市场上各家培训机构的情况等等。

但做出开学校的决策并没有花去太长时间。南京是集团发展的战略部署,而在扬州开分校的成功经验,也使得常世涛对南京市场充满信心。半年后,一所名叫华育国际的学校在新街口附近开了起来。它专注于网络培训,强调从企业需求角度入手培养人才,通过订单式培训为学生提供定向培训岗位。而这种有针对性的细分市场的培训方式,一下子抓住了市民的需求。截至9月份,几个月的时间,学校已招到了近500人的生源,在2008年南京培训市场创造了一个不小的奇迹。

产品就是优秀网络工程师

在考察过南京的培训市场环境后,常老师选择了网络工程

师作为突破口。他认为南京的软件开发培训竞争相对激烈,而网络工程的市场需求旺盛,更容易突破。在策略上,他以订单实训的方式,帮企业培养人才,同时也实现了学生就业。

“我们的产品不是课程,而是优秀的网络工程师!”常老师说,这一点是我们能从众多网络培训机构中脱颖而出原因之一。因为我们不是卖课程的,我们做的事情是为企业培养优秀的网络工程师。

他介绍,选原材料最重要,在华育国际,选择学生,也就是产品的原材料,必须是教学部、企业关系部、市场部三个部门联动面试。如果三个部门中有任何一个不同意学生入学,那就意味着这个学生不达标,不能学习网络工程。原料进来了还要加工,这时候就是教学部的事情了,通过教学部专家老师的培养,把学生打造成适合企业岗位需要的人才,然后再由企业关系部把“产品”销售出去。整个“生产”流程才是华育国际做的事情,也就是为企业真正量身打造优秀的网络技术人才。

自己选的员工都是有心人

从默默无闻到一鸣惊人,

华育国际做了些什么?透过常世涛工作中的一些细节,也许我们可以看出一些端倪。

常世涛是一名职业经理人,在访谈中他一再强调是集团在背后强有力的支持,是南京的同事们非常努力,而非一己之力。他不喜欢听到别人叫自己常总或常校长,他觉得自己是个教育人,叫常老师更贴切一些。在采访中记者发现,在常老师的办公室里,他坐的椅子竟然和学生坐的椅子一样。

尤其在用人上,常世涛有自己的独到之处。他认为自己选的员工都是有心人。因为华育国际不是商业机构,而是学校,学校员工就是老师。所以“德”字是选才第一要求。“如果这个人销售能力强,但不值得信赖,我一定不会用!”常世涛介绍,自己要的都是实实在在的、值得信赖的人。这类人有责任心,不计较得失,对自己的工作有使命感。

明年行业洗牌优秀机构将脱颖而出

今年全球蔓延的金融危机,是每家培训机构都绕不开的一道坎。明年的培训市场会怎样?对于此,常老师却充满了

信心,表示明年华育国际将在南京开出一家分校。

常世涛认为,华育今年能在南京站稳脚跟,得益于三大因素。其一是集团的实力提供了基础;其二是华育国际的老师是按照高标准招聘的,设备也是在全国所有机构中可圈可点的;其三就是华育办学的宗旨,不是在经商,而是在做教育,为学生提供就业机会。

“明年可能会出现洗牌!”常世涛认为,金融危机使得需求下降,但对培训行业不失为一次发展的好机会。2009年将是培训机构大发展的时机,很多有实力的培训机构会生存下来,比以前更强大,而有些培训机构可能会在大浪淘沙中被淘汰掉。

常老师告诉记者,自己的乐观并不是无来由的,因为应对就业寒流最好的办法就是蛰伏充电,蓄势待发。近日,在与国家信产部李宇处长及微软教育亚太区总经理 Kyle 的交流中他们也非常认同。国家信产部电子人才交流中心、微软、联想等与华育国际共同启动的“就业实训营”将在2009年帮助更多的有志青年抗击就业寒流。

快报记者 张曦

Eduask 华育国际

就业寒流,无经验的大学生就业难怎么办?

就业实训营,用就业证明价值

——报名加入,即成企业的预订员工

经济严冬,就业雪上加霜

金融风暴不仅冲击了数以万计的企业,也深深地影响了每个求职者。求职路上举步维艰。另外,根据国家人事部的统计资料,2009年全国高校毕业生将达610万,加上往年毕业而未能就业的高校生,仅大学生毕业生求职大军就高达1000万人。

高薪就业,这边春色乍现



“国家 Eduask 工程”人民大会堂启动仪式

近日,作为全球著名的IT实训机构,华育国际为响应政府号召并出于对社会的责任,结合成立近9年来的成功经验,向18-28岁求职者、待业者和高校应届毕业生推出了“国家 Eduask 工程-就业实训营计划”,希望结合众多企业的用人需求,通过订单式实战特训和职业素质拓展等方式,帮助这些年轻人切实提升就业技能,早日成功就业。该计划为饱受就业困扰的青年就业群体带来了福音,并得到了信息产业部电子人才交流中心、微软中国、联想集团、中国平安等政府部门、知名企业的鼎力支持。

华育国际总裁张大力、信息产业部电子人才交流中心职业教育处处长李宇、微软教育培训事业部亚太区总经理 Kyle Uphoff、

联想大北方区教育高级经理武洋、中国平安北京分公司经理刘福东共同为“华育国际就业实训营计划”启动剪彩,微软(中国)教育培训与认证事业部大中华区总经理林元宏为“华育国际就业实训营”开营授旗。

华育国际“就业实训营”原理分析

华育国际“就业实训营”直接采用“订单实训”的人才培养模式,是华育国际在与用人企业签订用人订单的前提下,按照企业的用人需求,对学员进行短期岗前实训。通过实训,让大家未毕业时就具备1-2年的企业项目实战经验,并为其提供高薪职业机会。通过本次实训,参加者均有机会得到企业用人订单,直接进入IT名企就业。这种定向培养、输送人才的方式一经推出就得到了社会各界的好评。目前,华育国际已帮助近3万名大中专、本科生高薪就业,成为IT白领。



多重保障,就业无忧

- (1) 入营即签就业协议,年薪2~5万;
- (2) 遍布全国的50多个实训基地及全球性就业网络;
- (3) 880家订单实训企业与5000家就业合作单位;

- (4) 华育国际为学员提供终生就业服务;
- (5) 一地实训,全球就业;
- (6) 一次实训,三重认证。

政府点评华育国际“就业实训营”

信产部电子人才交流中心职业教育处处长李宇说,华育国际“就业实训营”不仅对缓解当前社会的就业压力是一项非常好的举措,而且在行业内也起到了示范作用。他表示,目前的就业供需方信息和需求不对称,造成一方面众多年轻人找不到工作,另一方面许多企业的岗位虚位以待,难以招到合适的人才。华育国际的“订单实训”人才培养模式,是对满足就业市场供需双方的一种有益探索。他希望广大面临就业问题的年轻人加入到实训营当中,提升就业技能,丰富职场经验,早日摆脱就业困境,拥有一份好工作。

微软点评华育国际“就业实训营”

微软教育培训事业部亚太区总经理 Kyle 在发言中称,微软公司每年都会斥巨资用于培训领域,华育国际作为微软的全球教育合作伙伴,是其在国内考察的唯一一家业内培训机构。华育国际不仅是微软中国区重要的合作伙伴,而且在更大范围内是微软未来要重点发展、合作的培训机构。微软将支持华育国际开展的职业培训事业,并将在校学员提供更加优质的微软产品和服务。

通过双方深层次合作,微软公司将华育国际的学员纳入微软实习生计划,将优秀的学员推荐至微软公司或相关的IT企业工作实习;微软公司将成为华育国际的定向委培

企业,华育国际将根据微软公司的岗位要求定向招生,培养高水平、高素质的优秀毕业学员,符合微软公司人才标准者即可进入微软公司工作。

目前已有680家知名企业与华育国际建立了合作关系,纳入到了华育国际“就业实训营”体系中。

专项扶持 应届大学生

短期实训,年薪2-5万

华育国际(软银SOFTBANK投资)响应政府号召,特推出“就业实训营”计划,采用“订单实训”模式为680家知名企业定向委培网络工程师。

南京及周边地区应届大学生入营,均有机会获:专业职业规划,了解自我潜能;千元大礼包和1千至1万元就业奖金。

报名对象:08、09届大专、本科毕业生,热爱网络,有志从事IT行业者,有无基础均可。

12月底前,名额仅限30名,欲报从速!

就业专线: **400-621-9896**

咨询电话: **84726399/6499**

地址: 中山路129号 华育国际 (金陵中学南50米)