

# 紧追市场,不断开发增值课程

## 优质教育培训品牌——韦博国际英语

### 【大事记】

1998年,秉承“为中国人提供更好、更快捷学习英语方法”的宗旨来到中国,并在上海、广州、南京等地开办了近70所培训中心;

2002年,荣获上海市教育局颁发的“社会力量办学A级单位”;

2005年,南京市白下区教育局给予韦博“白下区民办教育单位先进集体”称号,被新浪网评为“最具品牌价值培训机构”;

2006年,成为国际英语教育研究协会指定的国际 TESOL 英语教师职业资格认证考培中心(IEERA ACTC),与 TOM 网成为战略合作伙伴,南京市教育局授予韦博“南京市非学历民办教育先进单位”荣誉称号;

2007年,法国时尚电视国际模特大赛来到中国,并将其指定为“中国赛区唯一指定官方语言合作机构”,同年中国教育培训机构品牌总评委员会授予韦博“全国教学质量评测优秀教育培训机构”,中国教育培训机构品牌总评委员会授予韦博“全国首批外语培训示范基地”称号授予韦博;

2007年,成为中国企业培训的首选品牌,联想将韦博指定为唯一语言培训机构,至今,已有 IBM、贝尔、索尼、壳牌、罗威、强生、三星、西门子、摩托罗拉、联合利华、联邦快递、立邦涂料、法国雷诺、法国航空、英格索兰等众多国际知名企业选

择韦博为其员工提供英语培训。同年,韦博 CEO 高卫宇先生被授予“影响中国教育培训界的十大领军人物”荣誉称号;

2008年,洛杉矶银河队来到中国,将韦博指定为“2008 中国官方语言合作机构”,改革开放 30 年,韦博在改革开放 30 年中国民办大典中被评为“改革开放 30 年中国十大品牌教育培训机构”,CEO 高卫宇先生被评为“改革开放 30 年中国民办教育杰出人物”。

### 【数字业绩】

经过 10 年韦博人的努力,韦博已成为英语培训行业的风向标,30 天让你突破哑巴英语,中外教师贴身辅导,更好地跟进学习效果保证学习效果;

在全国每年帮助近 10 万人摆脱英语困扰,成就自己流利英语脱口而出的梦想;

2008 年韦博已主动承办社会公益课堂超过 450 个课时,回报社会;

为了保证教学质量,2008 年 1 到 10 月,韦博共组织了 6 批次的外教、10 批次的中方教师到上海总部进修,学习教材教法与现代英语理论;

每年 2 次,来自美国纽约市立大学的 120 余名本科生、研究生来到韦博与学员进行文化交流活动;

为了让学员有更多的选择,与去年相比,2008 年学校总体课程量增加了 35%,其中小班课增加了 32%、沙龙课增加了 36%。



### 紧追市场,开发增值课程

“作为教学机构,我们的产品即我们的教学内容无疑是最核心的竞争力。”据张蔚介绍,去年开始,韦博在与美国麦格劳希尔出版社共同研究开发《All Star》课程的基础上,今年再次连续推出重量级的课程:包括《Life in the USA》《Career Skills》《Touch Stone》。其中,

金融危机面前,南京地区不少教育培训机构的业绩受到了影响。然而,作为南京地区高端英语培训机构的领头羊——韦博国际英语南京中心仍旧提前完成了 2008 年的目标任务。韦博究竟靠什么实现?带着这个问题,日前,记者走进韦博,对韦博国际英语苏鲁大区运营总监、副校长张蔚进行了专访。

《Life in the USA》课程迎合了今年以来越来越多的出国留学人员的需求,帮助他们在出国之前就深刻了解美国的历史、文化、高等教育、婚姻、饮食、个人理财等专项课题。《Career Skills》恰好在金融危机之前推出,帮助白领们学习职场基本商务知识,比如,如何谈判,如何拨打邀约电话,如何参与无领导小组讨论,如何组织头脑风暴讨论等。《Career Skills》则满足了入门水平的学员的需求,帮助这一类基础薄弱的学员有效、迅速掌握英语基本知识。

### 积极加大社会公益课堂,回馈社会

“今年以来,我校已主动承办了社会公益课堂超过 450 个课时,比去年增加 28%。”韦博的社会公益课堂延伸到高校、市民广场、涉外窗口服务性企业,分别为即将走上社会的大学生、普通市民、涉外职工这三类最需要英语技能的人群提供服务。“我校的公益课堂取得了良好的社会效益,在一些高等院校和出租车公司受到极大欢迎,南京电视台还专门做了录制采访。”

横向联系,加强学术交流  
韦博在教育领域的成功



经验引起了西方教育人士的极大兴趣。2008 年,美国纽约市立大学主动与韦博联系,希望将韦博作为该校学生学习中国文化的基地。同年 1 月、6 月,纽约市立大学连续派遣两批本科生、研究生合计 110 人来韦博做文化交流。

韦博中方教师为他们开设了有关中国文化的系列课程,还带他们参观了南京博物院、江东门遇难同胞纪念馆等反映中国历史与文化的场所,纽约市立大学的随行教授也为韦博学员开设了有关美国语言、文化的系列讲座。韦博的学员更与美国学生结成学习对子。此项活动不仅丰富了韦博的教学内容,也在一定程度上为南京的国际化交流做出了贡献。

“预计 2009 年 1 月,纽约市立大学第三批交流生将来到韦博。这是我校为促进南京当地中美文化交流而努力工作的好机会。”

戴明夷

# 山木培训,何以驰骋金陵?

## 优质教育培训品牌——山木培训

据了解,南京山木培训为答谢市民长期以来的支持与厚爱,元旦来临之际推出新老学员答谢大礼包——“随心所欲,多重大礼任你选”。在此次优惠活动中,学费达到相应级别即可获赠“山木新年大礼包”,同时还可获得赠科或赠学习代金券等大礼。据悉,山木此次推出的优惠将最大程度让利学员,所送科目可以自己学,也可以转送他人学习。

虽然进入南京只有短短的 3 年时间,南京山木培训却取得飞速发展,以平均每年 2 所分校的速度迅速在南京发展,目前已有 8 所分校。同时,南京山木培训还赢得了社会各界的认可,2006 年和 2008 年度,该校两次获得市教育部门颁发的“南京市民办教育先进单位”和“民办非学历教育先进单位”称号。

一所创办只有 3 年的培训机构,何以取得如此好的发展?目前,记者走访了该校,发现南京山木培训之所以取得如此好的发展,离不开山木教育集团成熟的课程、雄厚的师资和完善的管理支持,同时还借助了“山木培训”的品牌优势。



资料图片

### 优势一: 学科体系完善 切中市场需求

山木教育集团是在全国都颇具影响力的教育培训机构,短短 20 年间,其在英国伦敦、日本东京、加拿大温哥华及国内深圳、北京、上海等 20 多座大中城市开设分校 280 多所,年培训学员达 10 余万人次。

经过 20 年的发展,山木教育集团课程体系十分完善成熟。其专攻成人教育培训领域,经过长期的摸索实践,确定了外语、计算机、会计三大主打专业,这些专业又细分为 200 多个科目。并且所有课程都可以从零起点学起,从初级到高级,从单一到综合,从理论到实践,直到考取相关职业资格证书或技能证书,可谓“一条龙”教学。即使没有任何基础的人,也可以轻易进入某一行业领域并取得较高的成就。南京山木培训在经过实践证明已十分成功的课程体系的基础上,又深入调研南京本地培训市场状况,积极开发学科课程,目前开设有英语、日语、韩语、礼仪、计算机和会计等 10 余个专业 100 余门课程。这些课程由于设置科学合理,切中南京市民学习的需求,因此倍受欢迎。

### 优势二: 教学方式灵活 确保学生学习效果

不仅学科设置切中市场需求脉搏,其灵活的教学方式也获得了学习者的认可。南京山木培训沿袭山木教育集团“一次交费,一年有效,一年之内,

循环听课,学会为止”的教学方式,学生可根据自己的情况多听几遍课程,直到学会为止。同时,该校还分上午班、下午班、晚上班和周末班四个时间段上课,学员可以根据自己实际情况任选一个时间段上课,也可以自由变换时间段上课。另外,由于南京山木培训 8 所分校均是直营连锁,学员不仅可以同享 8 校的教学资源,到任何一所分校上课,甚至还可以转到其他城市的山木培训学习,这为流动性较大的“城市移民”提供了极大的方便。

经过长期实践,山木教育集团还推出了“游泳式教学法”。所谓“游泳式教学法”指的是“教练和学生一同下水,在水中教学生游泳”。用到教学上就是老师转变“满堂灌”的教学方式,而是带领学生一块操练所教技能,改“教”为“陪练”,大幅度提高“实践”在课堂教学中的比例。像计算机类课程,其“课堂教”与“上机练”的比例达到 1:1。像语言类课程,也是由“老师不停说”改为“学生不停说”,将课堂时间最大限度还给学生,供学生开口练习。这种教学法保证了学生的动手实践能力,使他们一走上工作岗位,即可胜任工作。

### 优势三: VIP 会所式服务 满足学员精神需求

经过近 20 年的探索完善,山木教育集团的服务在教育培训界可谓“登峰造极”。很多学员反映,其服务甚至不亚于星级酒店、VIP 会所。山木教育集团的创始人宋山木是提出“教

育也需要服务”的第一人,并率先将服务理念引入教育行业。南京山木培训作为其直营机构,自然继承了其卓越的服务理念。

记者一进入山木培训,最先享受到的服务就是前台工作人员的起身行礼,还有亲切的笑容和问候——这就是有名的“山木礼仪”,任何一个到山木去的人都能享受到。随后记者又享受到了杯水服务、糖果服务等一系列服务,在工作人员的带领下,记者还参观了其教室、学生机房。虽然记者有意“刁难”工作人员,但她们始终以礼待之。随便问了一名正在上机的学生,学生回答说:“挺好,老师挺敬业、挺热心,听不懂,或落课了,老师会主动帮助学生补课。”

据介绍,山木培训遵循的服务理念是,“学员是上帝”,要求员工必须“仰视学员”,尽一切可能为学生提供帮助和服务,满足学生的需要,从其前台悬挂的《山木服务宣言》也印证了这一点。为了给学员营造“家”一般的温暖,并给学生提供自我锻炼、自我提升的机会,山木还提出“下班后山木见”、“在山木你学到的不仅仅是知识”等服务理念,经常举办师生联谊会、生日 Party、今日之星等活动,兑现其“在山木,学到的不仅仅是知识”的承诺。

### 优势四: 借助“山木培训”品牌优势 不断提升品牌品质

经过 20 年的发展,山木教育集团成功打造了“山木培



训”这一教育品牌。在国内诸多地区和城市,提起“学习充电”,人们的首要选择就是“山木培训”,这与其重信誉、重质量的教学和“学员是上帝”的服务是分不开的。南京山木培训自创办之初,就借助了这一品牌优势,据了解,其每在一个地区开一所分校,都会“开门红”,前来咨询的多是早就听说过山木培训,或在其他地方已经上过山木培训的人。而在山木教育集团网站的论坛,经常有人留言要求山木培训到自己的家乡开办学校。

南京山木培训除借助品牌优势外,还积极参与公益活动,不断提升这一品牌品质。虽然南京山木培训仅仅创办 3 年,但它依然不断以各种优惠的方式让利学员,并为一些贫困大学生、残疾青年提供减免学费的学习优惠。今年 5 月,四川汶川发生大地震,南京山木培训第一时间发起捐款号召,一天之内即募捐数万元。加上后续捐款,山木培训共为汶川灾区捐款近 18 万元。

最后,山木教育集团总裁宋山木接受本报采访时说:“为广大学生提供受教育培训的机会,是本集团不断发展的最大动力。”