

致敬·
2016
年度名师礼赞行动

2016年最后一晚，一场主题为“时间的朋友”的跨年演讲引起无数人的共鸣。作为罗辑思维创办者罗振宇的一名粉丝、朗阁教育集团副总裁卜杨也不例外。回顾过去一年的经历：他不仅带领南京团队创造了“破亿”的纪录，而且3年蝉联雅思考试官方(BC)指定白金级伙伴大奖；他不仅在南京开设了语言培训的“便利店”，而且还首创了语言培训的“精品店”模式……朗阁去年创造的成绩，套用罗振宇跨年演讲里的关键词来说，就是抓住了时间和服务两只“黑天鹅”。

现代快报/ZAKER南京记者
戴明夷/文 赵杰/摄

朗阁教育集团副总裁、朗阁南京总校区校长卜杨

抓住时间和服务两只“黑天鹅”

尽可能帮学员节省时间

“国民总时间，将在可见的未来成为不可再生的刚性约束资源。再也没有什么行业边界了，每个消费升级的行业都在争夺时间。大公司争夺的是时间，用户是在支付时间。”对于时间这只“黑天鹅”，卜总理解为就是尽可能帮学员节省时间。帮助他们在短短的一周、一个月或者一个假期内，达到托福100分、雅思6分等语言成绩，达到理想出分效果，这也是他和南京小伙伴们14年来一直追求的目标。

为了实现学员就近入学，免去来回路上奔波的苦恼，朗阁在新街口、山西路、珠江路等地开设了5个教学点。为了达到最优化的教学效果，卜总在南京首创了语言培训精品专卖店概念，并带领团队陆续创立了智美教育、欧风小语种以及日韩道教育。每个校区根据产品线特征，配备独立的客服、教学和咨询团队等，点对点满足学员们不同语种的培训需求。“只有专而精的教学，才能保证最优化的教学效果。要么不做，要做就做到最好。用专业团队打造专业品牌，最终的受益人是家长和学生。”

记忆规律中有个遗忘曲线，如果学员培训完不及时巩固，增强重复记忆，这样很快就会忘掉大部分知识点。深谙此道的卜校和教学团队在帮助学员学习效果事半功倍上下足了工夫：朗阁为学员们增加免费课后辅导时间，上完课的学员可以留在朗阁校区内，接受助教老师们提供的课后练习、作业、默单词等服务；回家后，朗阁学员遇到任何问题，都可以享受朗阁老师们免费提供的在线QQ群、微信群服务，实现24小时内有问必答，不把问题留给明天。

给学员还不知道的好东西

“服务升级，对用户需求的分析，正在从‘母爱算法’切换到‘父爱算法’。母爱算法是用户要什么你就给什么。但父爱算法才能提供更好的服务：给人们他还知道自己不知道的好东西，带人们去他还不知道的好地方。从‘你要什么，我有’，变成‘你不用懂，听我的’。”听到罗振宇对于“服务升级”这只黑天鹅的解说时，卜校有种“众里寻他千百度、那人却在灯火阑珊处”的感觉。

14年前，朗阁从上海进驻南

京那天起，卜杨深知：给学员标准化的课程服务胜过一两名名师的作用。为此，他早就提出打造“做外语培训界的KFC，为学员提供标准化教学”的概念。

为了解决学员数量多，教学质量参差不齐的难题。去年，朗阁进一步实现教学产品和服务标准化升级：通过7A课程教学体系，让朗阁老师的教学流程规范化、流程化、标准化。

在授课内容上，为了防止由于老师专业背景和授课风格不同而产生课上“离题万里”的现象：朗阁研发团队不断升级课程体系，并出台统一的教学大纲，包括课程重点、难点和延伸点等标准化内容。老师们的特长和讲课方式可以不同，但教学主体内容不会改变，从而保证了教学品质的始终如一。

在课程研发上，朗阁教育集团的产品研发中心针对课程体系每半年一次小升级、一年一次大升级。随手翻开朗阁学员的笔记本，你会发现：7A课程体系中所用的PPT精华内容都被浓缩在笔记本上，让学员随时做记录。据悉，至今为止，7A课程体系已升级到6.0版本。



朗阁教育集团副总裁、朗阁南京总校区校长卜杨



广告

小寒假大提高

雅思 托福 SAT GRE GMAT

2017朗阁寒假集训营

外教

全天口语测

名师

面批作文

提高

礼包赠送

免费

试听课程

火热抢位中

朗阁旗舰中心：中山路55号（管家桥）新华大厦9层
朗阁学术中心：山西路8号金山大厦A座24层
朗阁定制中心：中山南路49号商茂世纪广场22层



预约热线

400 811 6336

扫码
抢位

