

# 锚定教育强市，海安打造2.0版课后服务

9月3日下午，海安市城南实验小学五年级学生周昌言结束一天的课程后，来到学校的无人机社团，与小伙伴们一起训练起无人机。悬停、旋转、绕圈……在周昌言行云流水般的操作下，无人机仿佛“活”了起来。“这是我一周中最期待的时候了。”周昌言坦言，经过一年多的练习，如今他已是社团无人机飞行的一把“好手”。

推出优质课后服务，促进学生全面发展，教育之乡海安走在了前列。现代快报记者了解到，从2020年秋季开学起，海安市所有小学和初中全部实施课后服务。根据实际情况，采取“4+2”的模式，即每周安排4天，每天延时服务2课时。

今年“双减”政策出台后，海安

迅速调整，高标准深化“双减”工作，建立“双减”工作机制。全面压减作业总量和时长，做到作业管理“精选、精练、精批、精讲”“有练必躬、有发必收、有收必批、有批必评”。

从“4+2”到“5+2”，海安在原有的课后服务的基础上，打造2.0版课后服务——精心安排服务课程，将课后服务内容纳入教研活动重要内容，系统化研究，一体化设计，将完成作业、个别辅导、面批作业与党史学习教育、阅读习惯养成、体艺特长等有机结合，整体提升课后服务质量，促进学生健康成长，教师参与率100%，学生参与率不低于95%。

如何真正让政策落地，实现“书包不回家”？新学期以来，海安市城

南实小在推行“5+2”课后服务的同时，针对一二年级采取了“1+1”的服务方式，即1小时的课后辅导加1小时的社团活动，目前全校课后服务参与率高达98.9%，得到了家长们的高度认同和积极响应。

“我们的课后延时服务不仅仅局限于辅导学生写作业。”海安市明道小学校长景盛在学校管理之余，也积极加入到课后服务中来。他利用数学的学科特长，在明道小学的课后服务时间内打造了热门课程——“思维培训课”。区别于常规的数学教学，这种寓教于乐的教学方式真正实现了“边玩边学”。

为了提高教师参与课后延时服务的积极性，海安将教师的评优、晋

级与课后服务参与度挂钩，并率先把延时服务内容纳入教研、财政兜底，充分确保参与延时服务教师待遇保障。经过一年多时间的“预习”，海安的课后服务在不断打磨中早已得到学生、家长和教师的一致肯定。

如今，独具特色的课后延时服务是海安先行先试、推动教育高质量发展的一个缩影。海安也正以此作为突破口，在建设教育强市的赛道上加速奔跑。“‘枢纽海安 科创新城’建设迫切需要教育发挥更大作为，全方位强弱项、补短板、增优势，进一步满足人民群众对更加美好教育的需求，建设与城市发展高度匹配的教育强市。”海安市委常委、宣传部部长卢林分别从“建教育强市”和“以教育强市”两大

方面进行了解读。为建设教育强市，海安将以“六个一流”为目标，从强领导、强基础、强内涵、强机制、强队伍、强功能六个方面，分31条逐项突破。

“建设全国有声誉、全省居前列、系统有影响、群众有好评的教育强市。”在9月4日召开的海安市教育发展大会上，海安市委书记于立忠描绘出教育之乡未来的发展蓝图——到2025年，海安公共教育体系更加完善，教育公平和教育质量明显提升，教育结构更加科学合理，教育服务经济社会发展的能力显著增强，率先实现教育现代化，为“枢纽海安 科创新城”建设提供坚强的教育支撑。

通讯员 刘文奇  
现代快报+/ZAKER南京记者 陈莹 花宇



你知道“砍价师”这个职业吗？9月3日晚，林更新、吴谨言、吴奇隆主演的电视剧《我的砍价女王》正式开播，吴谨言饰演的夏浅就是一个“砍价女王”，不仅啥都能砍，而且砍得风生水起。砍价师的工作究竟怎么样？一单生意能收入十几万元，这是真的吗？近日，现代快报记者采访了多名砍价师，为你揭秘。

现代快报+/ZAKER南京记者 徐苏宁 宋经纬 见习记者 丁梦莎

《砍价女王》夏浅（电视剧海报）

## 砍一单赚十几万？“砍价女王”真的有

### 大到房子小到床垫，他们什么都能“砍”

剧中，吴谨言饰演的砍价师夏浅利用超凡的沟通技巧，为客户争取到了早就没有档期的酒店，让人刮目相看。

真实的砍价师啥样？35岁的杨清清是一名职业砍价师，从业14年，早已是业内翘楚。听他介绍，其实砍价师就是利用商品价格虚高以及商家与消费者信息的不对称来砍价的。砍价师需要具备过硬的专门产品知识，并需要调研才能吃透行业，更需要常跑市场，及时把握产品动态。

砍价师几乎什么都“砍”，大到房子小到床垫，从建材圈“砍”到二手房。杨清清说，如果是团购会形

式，买家和卖家都会在场，由砍价师作为“润滑剂”，利用专业技能帮买家压低价格，而商家在这个过程中虽然被压缩了利润，但收获了大量订单，其实是双赢。

随着互联网迅速发展，砍价师已经走到线上。江西九江的汽车砍价师小陈主要在网站做汽车测评和砍价，线上线下同时发力。他告诉记者，他们的砍价模式主要是为客户与厂家“搭桥”，省去中间商赚差价。“很多人有误区，觉得砍价和团购差不多，其实不然。团购是很多人一起买东西才能享受优惠，而砍价是即使你买一台车，我也会帮你砍。”

### 曾将5000多元的家具“砍”到750元

2007年之前，杨清清在一家橱柜工厂工作，当时他负责整个江苏地区销售。有一次，公司参加团购网的活动，他作为厂商代表上台接受砍价，第一次被人“砍”，他觉得对方实在厉害。后来他加入一家团购网，他的工作就是负责砍价！

14年间，杨清清从非专业到专业，一路“战绩”显赫。记得在一次砍价会上，他把某商家报价5000多元的四件套，包含一张床、一个床垫、两个床头柜，砍到了750元，“按照成本价来算，商家是亏本的。但

当天这个品牌接到了1000多个订单，而这些下单的客户势必会带动品牌方其他产品的销售。商家之所以亏本卖，也是看中了这个。”

前不久，杨清清还帮南京的一个客户砍房价。“客户自己砍到77万，但仍然觉得有点高，于是就找到了我们，我们最终帮他又砍掉7万元，最终70万成交了。杨清清说，真正能砍价的主要限于市场不透明的大件消费品，比如建材、家具、装潢等。“有些商品是砍不了价的，比如苹果手机，就没有砍价的余地。”



杨清清直播砍价



团购会现场

### 砍一单竟能拿十几万佣金

很多人好奇，这么厉害的职业，收入一定很可观吧？某砍价公司的创始人蔡照明告诉记者，砍价师的收费主要看效果分成。以房屋砍价为例，由客户先砍价，客户实在砍不动或者不想再花时间砍价时，现场发出信号，在此基础上由砍价师接着砍价，多砍下来的价格，以6:4分成，买房人占大头，比如砍下30万，砍价师收12万佣金，砍不下来不收费。

在公司砍价案例中，有这样一

个小故事。一名北京客户想卖房，他认为自己的房子肯定会涨价，不肯让价。砍价师提出，卖家的房子从去年6月售卖开始，下调了三次价格，第一次调到1550万，后来调成了1400万，现在又变成了1350万，按这样的趋势，房子还要进一步降价才有成交可能。

“砍价师做了个‘互不亏’方案：根据客户之前三次报价下降比例，确定房价为1300万，最终砍价师成功砍下50万。”蔡照明说。

### 砍价做起来并不容易，很多人已从专职改为兼职

在杨清清看来，砍价师是智慧与体力的集合。除了口才好、逻辑思维能力强，还要有丰富的行业知识。“比如，建材类有20多个大品牌，每个品牌至少要了解10个品牌，这总共有200多个，知识量要求非常大。”蔡照明认为，砍价师这个行业做起来其实很难，砍价师的业务推了四年时间，很多人由原来的专职砍价师转身成为一名兼职砍价师。

不过他们也在继续坚持。“最近在专门招聘某社会教育机构的

讲师做砍价师，之前也有讲师应聘做砍价师，口才和对客户的心理把握很好，效果还不错。未来想做像滴滴打车这样的平台，往兼职砍价师发展。”蔡照明说。

目前，杨清清的团队有十几个砍价师，外部有合作关系的还有30多人。他说，除了砍价师身份，自己也是消费者，砍价师的存在其实是信息不对称造成的，他希望未来商家能更加公平合理地定价。

90后的小陈则劲头十足，对未

来很有信心。“从去年开始，我们的车已经发往全国，目前九江市新能源车辆里，我们是出货量最大的，未来希望做到江西省第一！”

分类广告 刊登热线：025-84783581  
地址：洪武北路55号置地广场1806室

**老年公寓**

鼓楼区向阳养老院，有医疗、地铁口、环境好、价优。66776779