

新东方、华尔街、EF 高端英语培训群雄逐鹿 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/11/2021_2022__E6_96_B0_E4_B8_9C_E6_96_B9_E3_c10_11946.htm 12月4日，以出国考试培

训起家的英语培训机构“新东方”一改往日艰苦环境下的教学作风，选址长安街的光大大厦20层，开设新的英语学习中心并开班授课。开学典礼上新东方教育科技集团新总裁胡敏用“重拳出击”形容新东方介入高端英语的阵势和决心。“海外兵团”一统高端英语市场的局面从此打破。在此之前，北京高端英语市场的大部分领地被华尔街、EF英孚、新橙英语等“海外兵团”瓜分，高端英语市场有了本土培训机构，新东方此举颇有民族英雄的姿态。其介入无疑是这些“海外兵团”的强劲对手。有关人士称，北京目前有上千家规模不同的语言培训学校，每年吸引30万人参加各种英语培训，产值达到20亿元人民币。巨大的市场潜力、红火的商机，中国的英语市场就像一块诱人的奶酪，引得国内外的培训机构纷纷抢滩。新橙英语负责人吴晓梅曾比喻培训机构在北京立足之难，“投资几百万在外地市场可以产生影响，甚至进而获得利润，而在北京市场很可能只是听个响”。随着京城英语培训市场层次的进一步细分，占总体市场1/3份额的高端英语培训成了兵家必争之地。小班授课，灵活的上课时间，高级写字楼的教学环境，以及金发碧眼的外教，凡是想要打出高端英语招牌的培训机构少不了这些标志。同样是高端英语培训，风格各异的教学风格，不同的出身背景和经历，不同的英语学习中心做出的高端英语“味道”自然不同。新东方的口号是只求最好不求最贵，华尔街“白领姿态”依旧不改

，EF的海外学习经历值得称道，新橙行业英语在高端英语培训的顶尖。新东方：只求最好不求最贵在中国新东方的名气相当于清华、北大，在很多学生心目中新东方更是出国信心和质量的保证。2001年它的培训量累计达25万人次，稳坐中国英语教育头把交椅。事实上，从今年5月份新东方和美国ELLIS的签约合作开始切入高端培训市场。开在长安街上的英语学习中心，新东方出手就近一千万元。总裁胡敏表示，如此气魄进军高端英语早在新东方规划之中。学习中心秉承新东方幽默风趣的教学氛围、中外语言的对比教学，中教、外教的双重把关，保证了教学质量。教学软件由国际业界知名的英语软件提供商美国ELLIS公司提供。ELLIS英语学习中心的建立其实是向外界表明新东方国际化的姿态。”在“新东方学校 ELLIS英语学习中心”的培训基地，记者看到无论从选址还是配套教学环境设施都和目前标榜“白领英语”的华尔街相仿。中心总监顾坤说，“新东方可以开办三四百人的课堂，也可以一个老师只给三四个人讲课。新东方不只帮助想出国想考研的学生，更多在职的英语爱好者也是我们的服务对象。同等水平的英语培训费至少比新东方高出两倍，新东方推出精品英语的同时仍坚持走大众价位。”他承认这个价位不以赢利为目的，考虑到中心的正常运营，今后的费用会有所调整。据了解，中心目前课程分为情景英语和商务英语两大类。情景英语初、中级半年的培训费用各为6200元、情景英语高级班一年9800元，商务英语分两级每半年价格为6800元。学习中心能容纳1500名学生，每超过这个数字新东方将增设学习中心，新东方将在中关村、CBD等地段“连锁经营”，并在其8个分校所在城市相继建立学习中心。华尔

街：质高价也高质高价也高的华尔街英语，在高端英语市场独领风骚。虽然坚持白领路线，华尔街品牌的影响力显然并没有限制在它所服务的少数“富人”。它带给中国学生的不仅是多元法教学，更是一种学习英语的全新感受：把学英语和高贵、优雅联系起来。在高档写字楼学习英语更是一种身份的象征。学英语固然重要，而在哪儿学、跟谁学，谁是你的老师谁是你的同学也能成为学生们选择培训机构的一个考虑因素。华尔街让中国的学生和竞争对手开了眼界。2000年5月华尔街学院带着它的“多元法”教学体系来到中国，华尔街中国首席运营官顾迈告诉记者，要进入新的市场，保持高开高走最好的方法就是接近在这个地区收入处于白领水平的高收入群体。目前，中国市场已经成为华尔街学院全球增长最快的之一。华尔街在北京、上海建立了七个英语培训中心，拥有注册学员上万名，牢牢占领着中国两大城市白领英语的阵地。华尔街将英语程度分为6个层次、17个水平段，若每周到校学习时间不低于4小时，一年半到两年时间的学习代价是一次性付款22950元人民币。据了解，近万名的学员在北京英语培训市场的绝对数目并不大，高端英语市场只有华尔街开的出这个“天价”。华尔街的高价英语让很多培训机构不敢苟同，很多培训机构选择大众英语打拼着自己的空间，毕竟大众英语的市场最为广大。另一个消息可能会对定位大众英语市场的培训机构是个不小的冲击：接下来的6个月内华尔街一定会有新的产品针对中国大众，更多的英语爱好者将有机会走进高档写字楼享受星级的英语培训。EF：带你海外学英语EF目前在国内的名气不如海外大，但在中国EF的发展速度十分惊人，不得不让同行们研究一番。自1996年进入中国

以特许经营的方式在国内推广连锁办学模式，2002年4月EF在上海成立第一个EF学校，短短两年时间已在全国开有50家连锁。与其他培训机构不同的是，EF采取外围包抄最后攻打京城这块最大的英语市场，可见北京市场对有38年国际专业英语培训经验的EF有多重要。据了解，EF的最大的特色在于全球连锁的办学模式，英孚教育向全球提供统一标准的语言培训产品、师资、服务和质量。能够成为EF的教师必须有三个条件，以英语为母语，具有教师资格证、学士以上学位，由总部严格选派。目前英孚集团在中国是最大的连锁英语培训机构，平均每周有上万名学生在各地的连锁学校享受英孚课程。“融入式”教学法是EF津津乐道的另一个优势：用英语来思考英语，用英语来教授英语，每间教师、每次课程都是标准的西式教学，全新的语言环境让学员体会“仿真式海外学习”。而EF以提供2周到52周的赴海外英语学习课程更为人所称道。随着国际贸易的不断发展，EF始终认为学习外语的最佳途径就是“到母语国家去学习当地人的语言”。目前EF国际语言组织已在英国、美国、澳大利亚、加拿大等国拥有二十几年全年开放的国际语言学校，每年数以万计的各国学生来到这里学习语言、结交朋友然后各自带着EF文化满载而归。EF将英语分为8个级别20个学期，定位标准与国际剑桥英语级别相当。在费用方面，EF并不走白领路线。学员可按需要有多种价位的选择。EF还开办了一所全球最大的在线英语学校Englishtown.com。它目前在中国的注册用户已经达到15万以上，最大特点是可以利用耳麦每周七天、每天24小时在网上与英美真人教师学习英语，随时接受英美教师的在线听、说、读、写的全面训练。新橙：培训主打行业牌作为华尔

街的邻居，新橙英语也开在国贸高档写字楼里。同是高档英语、白领定位，与华尔街采取人机结合的授课方式不同，新橙英语采用在世界500强企业里推广的“Coaching学习教练”的教学方法。培训之前，新橙先对学生进行全面评估，找到每个人的弱项和每个阶段的学习目标。新橙英语的理念：“教人正确的学习方法”比“教学习内容”更重要，甚至根据学习英语的目的、兴趣、性格分班。新橙英语相信教师的面授机宜比人机对话更有效，把老师看得比教材更重要。在高端英语，新橙主要侧重商务英语与行业英语的教学，针对外企白领的年卡9800元的收费包括日常英语和商务英语。采取美式课程1至7人的小班授课。针对行业英语，新橙推出贵宾式的单独授课。新橙英语负责人吴晓梅介绍，新橙的行业英语已经成为培训主打。法律、电信、媒体等行业的专门课程，层次较高收费较贵，每小时450元的学费吸引着众多职业经理人趋之若鹜。京城高端英语培训市场，新橙的行业英语当属尖中之尖。各大培训机构各有各的卖点，选择哪个英语培训中心成了难事。新东方在英语培训界的口碑较好，华尔街价位有点高不可攀，EF前景看好，新橙有待更高的发展。教育界权威人士建议，学习英语最关键的不在于学费的高低和培训机构的资历，语言的学习是慢慢积淀的过程，掌握一门语言关键要靠自己。选择英语培训不能只看价格，高档英语不是所有人掌握语言的路线。学生在倾囊培训也心甘的同时，也要看清哪种风格的英语教学适合自己。 赵媛媛