# 商业地产顾问的常见问题

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-19

*第一篇：商业地产顾问的常见问题商业地产顾问的常见问题一、概念篇1、什么叫商业房地产2、商业房地产的类别划分3、什么叫购物中心4、什么叫MALL5、什么叫超市、分类怎样6、步行街的起源7、专卖店、便利店、连锁店、百货店8、什么叫街铺9、什么...*

**第一篇：商业地产顾问的常见问题**

商业地产顾问的常见问题

一、概念篇

1、什么叫商业房地产

2、商业房地产的类别划分

3、什么叫购物中心

4、什么叫MALL5、什么叫超市、分类怎样

6、步行街的起源

7、专卖店、便利店、连锁店、百货店

8、什么叫街铺

9、什么叫底商

10、商业动线指什么

11、什么叫场所精神

12、什么叫写字楼？分类怎样

13、什么叫公寓？酒店式公寓与服务式公寓的区别

15、什么叫酒店？其分级标准是什么

16、什么叫主力店

17、什么叫商圈？怎样划分商圈？

18、什么叫提袋率？人流量是怎样测算出来的19、什么叫平效

20、什么叫专业市场

21、什么叫折扣店？什么叫特卖场？

22、什么叫商业管理

二、规划设计篇

1、不同商业地产的选址要求

2、不同商业业态对经营面积、规模与场地、楼层的要求

3、中庭的规划要求

4、通道的规划要求

5、电梯的配比要求

6、停车场的设计与配比

7、灯光照明的要求

8、配电的要求

9、商场层高设计规范

10、写字楼层高设计规范

11、步行商业街的街宽要求

12、首层设计的层高考虑

13、通风、采光、消防规范

14、空调系统

15、办公智能化

16、幕墙设计

17、不同商业物业的成本构成及大致比例。

18、主入口及次入口的规划要求

19、外立面风格与颜色格调的要求

20、顶部的处理手法

21、公摊的构成及减低公摊的办法

22、铺位分割设计要考虑哪些因素

23、卫生间的设计与配比要求

24、仓库的设计布局要求

25、设备房的设计布局及面积要求

26、办公及管理用房的布局

27、店招的设计规格

28、隔墙的处理办法

29、货梯的布局及数量配比

30、什么叫荷载？不同商业业态经营对荷载的要求？计算方法怎样

三、装修

1、写字楼的装修特点[大堂、外立面、电梯厅、走廊、吊顶、顶层、办公室、入口广场等]

2、商场的装修特点[购物中心、步行街、专业市场、专卖店、超市、娱乐、饮食等]

3、数码影城、室内溜冰场

4、样板房的装修要点

5、装修的成本构成四、营销

1、什么是返租

2、什么是保租

3、什么是产权式商铺

4、什么叫业态规划

5、什么叫房地产信托

6、什么叫投资回报率？怎样计算？

7、什么是出租率？怎样计算？

8、什么叫委托代理租赁？

9、商铺定价要参照哪些因素？

10、不同楼层的定价方法

11、购物中心的业态规划惯例

12、大型零售主力店对卖场的细节要求

13、租赁流程、收铺流程

14、麦当劳、肯德基的开店要求

15、投资客心理分析

16、商铺的推广销售策略技巧有哪些

17、商业地产广告的诉求特点

18、媒体组合与版面、投放时间选择

19、货量推广控制及销控处理

20、展销会的组织

21、现场气氛的营造

22、问题客户的应对策略

23、销售队伍的激励

24、户外广告策略

25、公关活动策划技巧

26、客户关系管理

27、提价策略

28、招商谈判策略

29、不同的租赁客户关注的问题及应对方法

30、租赁业务涉及哪些法律问题

31、招租及交铺、开业、转租等流程

五、物业管理

1、商场的物业管理内容是哪些？收费构成怎样？

2、住宅的物业管理内容是什么？收费构成怎样？国家关于物业公司的管理资质与级别认证怎样？

3、酒店物业管理内容是什么？酒店式公寓与服务式公寓的物业管理有什么不同？

4、写字楼物业管理的内容及费用构成5、物业管理公司的组织架构及人员编制怎样

6、不同物业管理的难点在哪里，有哪些解决办法

7、物业管理公司的运营成本组成及控制办法；商用物业管理的创收途径有哪些？

8、问题业主的处置办法

六、经营

1、购物中心的经营管理模式是什么？

2、超市的经营管理模式是什么？

3、百货商场的经营管理模式是什么？

4、连锁店、专卖店、便利店、加盟店的经营管理模式是什么？

5、零售业的税费构成和成本构成6、零售业的促销方式有哪些

7、不同业态对楼层、位置以及经营面积的要求

8、百货业的招商流程

9、仓储及物流要求

10、提高经营平效的办法有哪些

11、不同品牌对硬件配置的要求

12、服装、鞋、皮具、化妆品、珠宝首饰、钟表等国际知名品牌有哪些？国内品牌有哪些？

七、行业

世界知名零售业巨子的历史、经营特点及在中国的发展情况[沃尔玛、家乐福、麦德龙-------]

国内知名零售商家是哪些？扩张情况怎样？

北京、上海、广州、深圳、杭州、成都房地产的发展状况及代表性企业和代表性楼盘案例。

八、广告

1、报纸广告

2、杂志广告

3、电视广告

4、电台广告

5、户外广告

6、DM7、手机短消息

8、新闻广告

9、广告杂志

10、内刊广告

11、移动广告

12、夹报

13、礼品广告

14、事件广告

15、网络广告

16、样板房

九、广告活动

1、名人秀

2、论坛

3、演出

4、展览

5、运动会

6、主题节

7、业主联谊会

8、开放日

9、旅游参观

10、签约仪式

11、新闻发布会

12、产品介绍会

13、亲子活动

14、封顶、交楼、入伙、开业、周年志庆

15、宣言、万人签名

16、内部排号、登记、抽签、认购

十、现场包装

1、标语[横幅、条幅]

2、气球、空飘

3、拱门

4、鲜花、花篮、盆景

5、彩旗、POP6、灯光

7、红地毯

8、舞台

9、背景板

10、音响、音乐

11、胸花

12、签到台

13、舞狮、军乐队、锣鼓

14、展板

15、大型喷绘

16、服装

**第二篇：商业地产招商顾问合同**

商业地产招商及商业顾问合同

甲、乙双方根据中华人民共和国法律法规相关规定，在平等、互利、自愿的原则下，经友好协商，就甲方委托乙方对 太原市西华苑项目商业部分进行全程招商及商业管理一事，达成本合同。

1、双方共识：

（1）、甲方全权委托乙方作为该项目的整体招商及该项目商业经营管理的咨询顾问。

（2）、乙方在对甲方负责的总原则下，竭诚为甲方提供商业规划、商业顾问、招商顾问等服务。

2、合同标的：项目。该项目建筑面积为平方米；土地使用权证号为号。

3、委托事项：甲方兹将其投资于项目中商业用房全权委托乙方招商及商业管理。

4、委托期限：自签订本合同之日起至2024年5月30日。

5、乙方工作内容:

负责相关的市场调研与市场分析，在市场调研的基础上推导演绎出本案的产品定位

根据本案具体情况制定招商策略及招商条件，进一步细化招商计划和实

施策略，包括目标客户的租赁期限、经营方式、管理费、保证金、免租期等内容的确定。

主导本案主力店商户的招商谈判以及签约工作。

主导本案所有商铺的招商谈判以及签约工作。

负责重要商户的关系建立，维护，对重要信息直接开展跟踪谈判工作。负责招商进驻商户的协调，服务，指导工作。

对本案商业部分运营工作建立规范，标准，并承担商业部分后期运营管理工作。

履行并承担商户签订的租赁合同中的相关权利及义务。

8、委托费用：

（1）、委托费用：

基本服务费：甲方委托乙方进行该项目商业顾问的费用为每年之中两个月的租金。

溢价

（2）服务费用结算办法：

9、双方权利和义务：

（1）、甲方权利和义务：

1）、甲方权利：

A、审核乙方提供的各相关方案，提出修改意见和乙方进行磋商，确定其方案并

得到法定机关的批准后实施；

B、在招商过程中所涉及的客户租金全部进入甲方帐户，招商定金由乙方现场保管并办理相关手续；

C、享有乙方开展该项目作业中所有资料的索取权利；

D、拥有乙方与该项目有关的所有策略及商业行为的最终决策权；

E、有权随时检查乙方的工作，对乙方每阶段的服务品质进行评估，并根据评估结果的优劣对乙方进行奖励或惩罚，奖惩数额和办法由甲方根据乙方工作业绩情况决定。

2）、甲方义务：

A、向乙方提供该项目的相关合法文件；

B、提供乙方固定的办公场所，并承担其费用；

C、授权指定专业人员作为和乙方工作中的联系人，指定联系人

为：；

D、根据本合同约定，按时支付乙方服务费用。

F、若因建筑、施工、质量、产权等方面产生的问题，由甲方负责。

（2）、乙方权利和义务：

1）、乙方权利：

A、根据本合同约定，按时收取相关服务费用；

B、定期与甲方召开工作例会，专题研究下一步工作内容。

2）、乙方义务：

A、保证按有关法律、法规进行招商及商业顾问；

B、根据相关资料、相关条件、相关情况提交该项目的相关方案供甲方审核，经甲方确认后予以实施；

C、承担项目前期招商运营及招商处装修费用；

D、承担该项目乙方派驻人员的工资、奖金、福利、住宿等相关费用； E、协助甲方与客户签订该项目相关合同；

10、税金：甲、乙双方因该项目而产生的税金及其他费用按国家规定由双方各自承担。

11、违约责任：

（1）、本合同签订后，双方应认真遵守，任何一方在未得到对方书面许可的前提下均不得擅自解除合同。如一方擅自解除合同或实施使对方不能正常履行合同的行为，并经对方发出书面通知后仍无法纠正的，对方有权解除本合同，违约方应向守约方支付违约金人民币元整

（小写：元）。

（2）、如甲方逾期按本合同约定向乙方支付委托服务费用的，且逾期30天仍不能支付的，视同甲方违约，乙方有权解除本合同，甲方应向乙方支付违约金人民币元整（小写：

元）。

12、争议的解决：因执行本合同所发生的争议，由双方协商解决。如协商不成，任何一方均可向常州仲裁委员会申请仲裁。商业地产招商及商业顾问合同

13、本合同的法律效力：

（1）、本合同壹式陆份，双方各执叁份，具有同等法律效力。

（2）、本合同由双方合法代表签署并加盖公章后正式生效。

（3）、本合同履行过程中，如有未尽事宜，双方可协商一致后订立补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

14、双方已透彻了解上述条文。如有未尽事宜，双方达成一致意见后，可形成书面意见，作为本合同附件。

**第三篇：浅谈国内商业地产顾问之路何去何从**

在国内，商业地产顾问这类职业的行业压力之大是无人不知的，然而面临越来越大行业竞争压力，商业顾问之路该何去何从？相关行业从业人员纷纷发表了相对的看法：

重庆师范大学\_Enactus：【废油新生】今天我们团队废油新生项目组的成员和我们来自道康宁公司的商业顾问Karl先生就团队和项目问题进行了交流。感谢Karl先生！在交流中我们受益匪浅！我们也一定会尽力去做好每一步！

燕飛焉扉：双子/射手交点的职业列表，展现出一种宽泛然而可以识别的模式。这个列表包括作家、记者、出版人、编辑、老师、教授、讲师、学校图书馆管理员、治疗师、牧师、占星师、金融顾问、商业顾问、广告业人士、演员、公共关系顾问、录音室老板、房地产经纪人、汽车销售员、旅行社人员、语音专家。

空想家朱凌波：坚持培训主业外,学院也积极推进为学员企业和理事单位的’战略咨询-人才服务-商业顾问’三大增值服务。

露漙：【韦克读巴之账面价值注意事项二】通过购并其他公司可以创造出一个持续增长的账面价值-----商业顾问彼得·杜拉克曾经说过“资产交易是浪漫的（及）性感的，它使你在交易之后感到怅然若失。”一次并购会迅速地增加账面价值，但是也会妨碍公司的盈利计划并减损公司的真实价值，这种情况是完全可能发生的。

JuniorHu：今天是加入团队以来的第二次例会。商业顾问讲了很多，感觉受益匪浅。明日清晨出发中部地区培训会，期待全新的Enactus。大学，别负了自己。

Clark-peter：这个要转！//@成都王长旭: 不懂招商，不了解运营，他做毛的策划顾问哦？@贝月森: 曾经遇到这样的商业顾问机构，小兵张嘎做策划，业态落位时还不让招商出身的参与，告诉我他可以做，这就是现实。这还是在为LH上海虹桥项目做顾问哟!

贝月森：【得罪人的真实感悟】中国当今商业社会活动，提供了不少骗子伪君子忽悠大众的机会，侃侃而谈盲人摸象指鹿为马比比皆是，互相吹捧互相颁奖互相忽悠，受伤的是初入行业不明就里的开发商，给社会子孙留下一堆建筑垃圾。记得某宁波开发商上当受骗后讲到：红道白道我要讨公道来深恶痛绝某常获奖商业顾问机构。

潜伏黑暗只为等待曙光：武汉也可以说 //@商业地产\_梁尚强:回复@老董哥大智慧-万商联行我跑了世界五大洲，看过超过一千条国内外商业街，实操过一百个以上的商业项目，我同意建筑师应该尊重有实战经验商业专家，可惜商业顾问业內浮躁跨大，实学实干者少。说到我拿北京上海说事，我觉得丁点儿问题都没有！

马扎罗\_雪伟：农民发展商遇见流氓商业顾问的结果，为利用负一层地铁口采用三条平行的动线，一主两辅；

2、四大中庭设计方式聚人气；

3、销售为导向，全是小散铺没有主力店带动；

4、部分铺位进深开间比超过1:4，远超过商户经营的合理进深比；

5、中庭与中庭的连接道过窄，估计不超过5米，消费者有强烈的局促感。说到底还是想全卖！

商业地产顾问之路相对于其他行业职业来说确实较为竞争激烈，但总体来说，只要多加思索与实践，一定能够有较为明显的变化，其实商业顾问最终的出路在于坚持!

**第四篇：商业地产招商顾问合同**

商业地产招商及商业顾问合同

2024/03/11 02:35 P.M.委托方：（以下简称甲方）

地址：

电话：传真：

受托方：（以下简称乙方）

地址：

电话：传真：

甲、乙双方根据中华人民共和国《合同法》、《城市管理法》、及其他法律法规相关规定，在平等、互利、自愿的原则下，经友好协商，就甲方委托乙方全程商业顾问、招商中国项目（暂定名，下同，可简称为该项目）一事，达成本合同。

1、双方共识：

（1）、甲方全权委托乙方作为该项目的整体招商及该项目商业经营管理的咨询顾问。乙方是有资格接受甲方委托咨询顾问该项目业务的机构，其资格真实可信（执照编号为：）。

（2）、乙方在对甲方负责的总原则下，竭诚为甲方提供商业规划、商业顾问、招商顾问等服务。

2、合同标的：项目。该项目批准用地规模为平方米，折合亩；规划建筑面积为平方米；土地使用权证号为号。

3、委托事项：甲方兹将其投资于项目中商业用房全权委托乙方招商及商业顾问。

4、委托期限：自签订本合同之日起至该项目商业用房开业并正常运营八个月为止。

5、委托内容：指甲方委托乙方：

（1）、对该项目周边的商业情况和消费水平、消费能力进行现场勘察和分析，并根据上述勘察和分析参与商业发展规划的制定；

（2）、对该项目将要建造的建筑设计、实际施工进行顾问、监督，使建筑物与商业规划相匹配；

（3）、对该项目将要建造的商业房地产制定招商方案，并具体实施；

（4）、对该项目将要建造的商业房地产制定经营管理方案，并负责培训从业人员以及协助甲方组建商业经营管理公司；

（5）、为甲方提供一份以该项目为蓝本，适用于大多数商业房地产项目运营管理的标准行业运营手册，以支持甲方未来可能参与或主持的商业房地产项目提供指南。

6、工作流程：

（1）、乙方自本合同签订之日起，即就该项目的招商、商业顾问成立项目组展开作业。

（2）、本合同签订后乙方不定期向甲方提交该项目招商和商业顾问方案，并在提交方案时对方案内容予以解释。以上方案须经甲方审核同意后实施，根据情况变化，甲方有权对方案提出调整要求。

（3）、乙方在对甲方负责的总原则下，全权开展招商及商业顾问工作。

（4）、具体工作流程：

A、商业方案、建筑设计、建筑施工的顾问和监督：由甲方确定设计方，并设立设计委托合同，甲方直接向设计方支付相关费用。乙方负责在整个设计过程中，审核、优化设计具体方案，对相关布局、客流规划、服务设施等作具体整改意见，使之符合商业规划的要

求。由甲方确定建筑方，并设立建筑委托合同，甲方直接向建筑方支付相关费用。乙方负责在整个建筑施工过程中，按施工进度表进行阶段审核，提供材料选择建议，使之符合商业规划的要求。

B、商业中心的招商、招租方案制定及招商执行：在该项目工程开工后，即进入此阶段。甲方负责设立固定招商办公场所，并成立该项目的具体营运实体。乙方负责对该项目作细分计划，并设立招商，招租的具体价格策略，派驻专业招商人员进驻现场，开展具体品牌招商工作。

C、开业准备：在建筑物地面以上部分完成70%，即进入此阶段。甲方负责获得购物中心业务相关的所有许可证书。乙方负责以下内容：1）、运营手册的编制、制作；

2）、协助甲方进行经营管理公司人员的招聘、培训；3）、协助甲方进行购物中心维护、设备系统设立；

4）、协助甲方进行购物中心财务系统设立、税务顾问、培训;至此，乙方应保证商业中心的自身管理实体，已具充分能力独立管理、运作。

D、试营业、开张及开业后的日常管理：设定的正式开业日期前60天，即进入此阶段。甲方负责对该项目购物中心的日常管理。乙方负责对上述三个阶段的绩效进行总结，并向甲方提供总结报告，并协助甲方进行购物中心的日常管理，提出修正意见。

7、服务内容：指乙方服务甲方：（1）、商业模式及建筑设计A、市场调查1）、消费力2）、商品结构3）、竞争对手

4）、当地行业惯例B、设计委托书1）、设备、器材

2）、通道、公共区间设施3）、广告、展览位4）、库房、办公C、实施设计和调整

（2）、运营手册及管理架构A、合同体系1）、自营部分?

采购框架合同，采购条件?代销合同?

供应商文件管理?批发标准格式合同

2）、租赁、物业部分?租赁合同?

委托物业服务合同?安全保障手册3）、扣率部分?合同?

服务规范承诺

4）、内部部分人事（3）、招商执行

A、配合商业中心标志和适用版式B、配合意向书、宣传册C、招商会D、招商执行

E、招商价格、招商周期

8、委托费用：

（1）、商业顾问委托费用：A、甲方委托乙方进行该项目商业顾问的费用为人民币元整（小写：元RMB）。B、服务费用结算办法：?

本合同签订后的五个工作日内，甲方支付乙方商业顾问费用人民币万元整（小写： 元RMB）；?

该项目开工后的五个工作日内，甲方支付乙方商业顾问费用人民币万元整（小写：元RMB）；?

该项目开业后的五个工作日内，甲方支付乙方商业顾问费用人民币万元整（小写：元RMB）；?

该项目开业八个月后的五个工作日内，甲方支付乙方商业顾问费用人民币万元整（小写： 元RMB）。

（2）、招商委托费用：

A、甲方委托乙方进行该项目招商的费用按该项目计提。B、服务费用结算办法：

1）、招商的费用结算前提为达到招商业绩考核的标准。2）、招商的费用按以下四个时间节点分别结算：?

该项目商业用房在3个月内取得30%成功招商率后五个工作日内；?该项目商业用房在6个月内取得60%成功招商率后五个工作日内；?该项目商业用房在9个月内取得90%成功招商率后五个工作日内；?本合同约定的委托期限到期后五个工作日内。

3）、双方协商一致，该项目单户成功招商的定义为：

9、双方权利和义务：

（1）、甲方权利和义务：1）、甲方权利：

A、审核乙方提供的各相关方案，提出修改意见和乙方进行磋商，确定其方案并得到法定机关的批准后实施；

B、在招商过程中所涉及的客户租金全部进入甲方帐户，招商定金由甲方现场财务主管保管并办理相关手续；

C、享有乙方开展该项目作业中所有资料的索取权利；

D、拥有乙方与该项目有关的所有策略及商业行为的最终决策权；

E、有权随时检查乙方的工作，对乙方每阶段的服务品质进行评估，并根据评估结果的优劣对乙方进行奖励或惩罚，奖惩数额和办法由甲方根据乙方工作业绩情况决定。2）、甲方义务：

A、向乙方提供该项目的相关合法文件；

B、承担该项目的广告宣传费用，并提供乙方固定的办公场所，承担相应办公费用；C、授权指定专业人员作为和乙方工作中的联系人，指定联系人为： ；

D、根据本合同约定，按时支付乙方服务费用。（2）、乙方权利和义务：1）、乙方权利：

A、根据本合同约定，按时收取相关服务费用；

B、每周与甲方召开工作例会，专题研究本周工作及下周工作内容。2）、乙方义务：

A、保证按有关法律、法规进行招商及商业顾问；

B、根据相关资料、相关条件、相关情况提交该项目的相关方案供甲方审核，经甲方确认后予以实施；

C、负责该项目招商过程中的各项日常管理工作；

D、承担该项目乙方派驻人员的工资、奖金、福利、住宿等相关费用；E、协助甲方与客户签订该项目相关合同；

F、未经甲方书面承诺，对社会和客户承诺的事项由乙方自行承担责任；

G、对所涉及甲方商业机密予以严格保密，未经甲方书面同意，乙方不得对外公布甲方的经营、招商策略及企业动态；

H、未经甲方书面承诺，不得向他人转让、泄露、扩散该项目的资料、图纸、文件及相关经济指标。

10、税金：甲、乙双方因该项目而产生的税金及其他费用按国家规定由双方各自承担。

11、违约责任：

（1）、本合同签订后，双方应认真遵守，任何一方在未得到对方书面许可的前提下均不得擅自解除合同。如一方擅自解除合同或实施使对方不能正常履行合同的行为，并经对方发出书面通知后仍无法纠正的，对方有权解除本合同，违约方应向守约方支付违约金人民币元整（小写： 元）。

（2）、如甲方逾期按本合同约定向乙方支付委托服务费用的，且逾期30天仍不能支付的，视同甲方违约，乙方有权解除本合同，甲方应向乙方支付违约金人民币元整（小写：元）。

12、争议的解决：因执行本合同所发生的争议，由双方协商解决。如协商不成，任何一方均可向常州仲裁委员会申请仲裁。

13、本合同的法律效力：

（1）、本合同壹式陆份，双方各执叁份，具有同等法律效力。（2）、本合同由双方合法代表签署并加盖公章后正式生效。

（3）、本合同履行过程中，如有未尽事宜，双方可协商一致后订立补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

14、双方已透彻了解上述条文。如有未尽事宜，双方达成一致意见后，可形成书面意见，作为本合同附件。

甲方：代表人：日期：签于：

乙方： 代表人： 日期： 签于：

**第五篇：课程顾问常见问题及解答**

关于前台咨询常见问题的回答

在实际的销售过程中，学员及学生家长会提出各种各样的问题，所有的销售人员须了解怎样回答这些问题，回答质量的好坏直接决定学员和家长对学校的印象。

一.课程顾问守则

1、个性须喜欢小孩子

如果个性不喜欢小孩子，则不适合当课程顾问。家长喜欢自己的小孩受别人喜欢。

2、两人结伴来

班务一定要配合好,拉开一个

3、问小朋友要有艺术

小朋友,这边很好玩!对不对? 你喜欢到这边来玩!对不对?

4、如果来访者问的问题很专业

须提防是否是同业派来的间谍.回答问题须避重就轻。二.学校(含学校课程、兴趣班及同业比较)

1、小新星英语是一个什么样的机构？

小新星英语于1987 年成立于湖南长沙,采用连锁特许经营的方式办学,迄今为止已在全国27省建立了500多个分支机构,是一家专门从事少儿英语培训的教育机构.2、你们采用什么授课方式？与其它英语学校的区别？你们的特色和优势？

我们采用的是“情景表演式”的教学模式,我们知道孩子都喜欢听故事,所以我们利用孩子的这一特点,采用童话作为我们的主要教学内容。充分利用儿童“好玩,好奇,好胜,好表扬”的心理特征,以游戏为我们的主要教学手段,让孩子在很轻松的氛围中掌握老师教授的内容,最后让孩子会听会说会表演,培养孩子学习英语的浓厚兴趣和自信心。

3、小新星英语教学与剑桥少儿英语有何区别

剑桥英语优点：

1）剑桥带有半官方背景，由团中央、教育部考试中心协助推出（实质上属社会力量办学）。2）剑桥品牌使人产生丰富的联想。

3）剑桥少儿英语等级考试满足了家长望子成龙的心理。

4）剑桥少儿英语教材有多种版本，其中有两种版本的教材编写得科学、系统、严谨。剑桥英语缺陷：

1）以应试教学为目的，决定其教学方法比较枯燥、单调。星期一至星期五在学校考，双休日来到业余学校又是考，无疑使学生精神负担加重，容易丧失学习兴趣。2）剑桥考试是一种内部等级，对考生作用不大。小新星特色： 1、2024年和北京大学外语学院合作后，在师资培训、教材编写以及在北大举行各类英语竞赛、英语文化夏令营、少儿暑期口语强化训练（全外教）等方面得到北大的全力支持，品牌及美誉度得到进一步提升。

2、小新星英语是以听说能力和学习能力的培训为目的的教学，使学生按规律、懂规律、用规律；学习过程以英语教学游戏为主，生动活泼，学生兴趣盎然，因而学习效率高，进步明显。

3、从2024年开始，小新星英语学校组织高级班的学生参加国家公共英语等级考试（PETS），自今已有1000多人次通过了一至四级的考试。（PETS是国内面对全体公民的最权威的考试，一至四级分别相当于初中毕业、高中毕业、大专毕业、本科毕业的英语程度。湖南省教育厅规定获得PETS二级的考生，高考时免口试。教育部规定获得PETS三级、四 级的考生，大学公共英语免修。）

有关领导在小新星英语学校检查工作后这样评价：“看来真正的素质教育是不害怕考试的。”

4、小新星英语比幼儿园收费高，优势在哪

小新星英语的全日制课程比幼儿园便宜，而培训课程每小时才 块，也比请一个大学生家教便宜，况且大学生家教没有系统化的教材也没有外教。我们的教材由数百位专家研制，内容是非常吸引小朋友，强调情境教学、互动。双语幼儿园一般一天只能上一节英语课，小新星英语课程是英语教学专业化。小新星师资力量较强，物超所值。

5、别的学校有同样的设置

就我们目前了解还没有设备的学校，即使有，他们也无法有我们一流的师资及环境(硬件可以模仿，软件不能模仿)。

6、已报了兴趣班，包括Piano,Painting，没有时间段适合，怎幺办？

A、对比效果 B、不能错过, 要让孩子羸在起跑线上

7、孩子在别处上课，等以后再说

虽然您的小孩子在那边上课还不错，有空还是可以带您的孩子来小新星英语看看，比较一下小新星英语和其它学校在教材师资及环境上的不同，也可以过来参加我们的试听课程，看他感觉如何。

8、小孩子本身就读的幼儿园及小学本身就有英语教学及外教，没有必要到小新星英语来学

就我们了解，一般学校外教所教的课程都是大班制，教材也没有小新星英语来的系统性。况且师资不同，9、学校负担重，没有时间来小新星英语学习英语(应付小新星英语的课业)在小新星英语学习是非常轻松的(不是放任)，小孩子丝毫不会感受到压力。

10、学生入学前有测试吗?如何编班?每班多少人?每个孩子都有发言机会吗? 有。并且我们按年龄来编班的,4-6岁编入幼儿班,6-13岁编入少儿班.一个班最多24人,可能相对其他有的学校我们的人数有些多,但是保证教学质量是没有问题的.我们在课堂上是以学生为主体,而且会有很多游戏,活动,表演和分组对抗,老师也会有意识的注意到每一个孩子,让他们都有机会去说去练习.11、为什么会化分幼儿班和少儿班(依据)? 不同年龄段的孩子的心理特点,对事物的判断和接受能力,理解能力是不一样的.4-6岁的孩子属于学龄前儿童,相对来说会更好动,注意力更难于集中,所以我们的会针对他们的心理特点会相应的设置课堂结构.而6岁以上的课又会有所不同.而且同一个年龄段的孩子会有更多的共同点,孩子之间会更容易沟通,而且学习起来不会有压力,会更轻松.12、一学期多长时间?上课时间如何安排? 我校每学期为18个教学周，每周3课时（小时），在一个半天内授完，每年有两个学期（春、秋）和三个学期（春、暑假、秋）两种安排，视具体情况选定。

13、小新星英语教学目标如何确定？

小新星英语教材分8个学期教完。如果是从学龄后开始启蒙，家长又能积极配合学校认真抓好孩子在家的复习、预习，那么8个学期结束时，孩子的英语程度大致相当于初二以上学生的平均水平。从第九学期开始，孩子们系统学习《新概念英语》第二册和第三册（相当于高二以上程度）。如果学完小新星全部教材还未满九岁，我们先穿《3L英语》教学，然后再过渡到《新概念英语》。

二.师资

1、你们为什么经常换老师？

因材施教是成功教育的一条重要规律。要做到因材施教，老师就必须了解和熟悉班上每 一个学生的个性习惯、兴趣爱好、家庭背景等等。而要做到这些，教师必须稳定。小新星英语学校为了稳定教师队伍，从1995年开始，采用了全专职教师的措施，并且上保险，建工会，建立教师职称评定„„，从而较好的解决了教师稳定问题。现在小新星教师团队的核心就是由一批教龄在八年至十年以上的教师支撑着。可以这么说，在培训类学校中小新星英语学校的教师队伍是最为稳定的。

小新星英语教学分为幼儿、少儿初级、中级、高级（参加国家英语等级考试）。每阶段的教学对象和教学内容有很大的区别，因此我们的教师培训也据此分阶段实施。不同阶段调换相应的教师属正常教学安排。当然非正常调换老师的情况有时在所难免，如：婚姻随夫调动、怀孕生育、生病住院、进修深造等，这些情况在任何单位都可能。

2、家长反映学生已经适应了某个老师，问是否能保证老师的流动性小，在职时间长？

我们的老师是签约制的，可以保证学校的师资力量

3、学校老师的水平虽然很高，但是不是师范专业毕业的呢？因为小孩子的自律性差，难以自控，老师能和他们相处的很好，但不一定能教好他们。

我们的老师都是经过专职培训的，都经过幼儿教育学、幼儿心理学等专门课程培训，您不必担心这个。

4、老师没有经验、年纪太轻

我们的老师是极具亲和力，最容易和小孩子打成一片的，老师也是经过专职培训过的，了解小孩子的心理。经过总部经验丰富的老师培训后，再经由实践经验中学习，我们的老师成长极为快速。

5、教师证问题？

传统的教师证只是针对传统的教育，我们的课堂是美式课堂，实行的是小班制，教材是内部教材，而且课堂是数位化，多媒体教学，所以，对我们的教育而言，我们老师本身所具有的素质已经远远高于教师证的含金量。

6、我要指定\*\*老师当我小孩子的老师? 每个老师的个人特质不一样，但是这不影响他们在教学上的表现，我们的老师都是经过严格的筛选及培训，每一个都是非常优秀的。

7、如果对老师不满意,可以换班吗? 不可以.首先,我们对所有的老师都会=有很严格的要求和培训,老师在教学上是不会有任何问题的.而且每个老师都会有自己的风格.但是孩子接触一个老师都会有先入为主的概念.所以当他接触一个新的老师,接触到一种新的风格,孩子都会有一个适应的过程.现在社会注重的就是培养孩子对社会的适应能力.而且让孩子适应不同的老师,对孩子来说也是一种锻炼.8、你们这里有外教吗?如果是中方老师教如何保证质量?老师是如何选聘的? 没有外教,但实际上中方老师教的话会更了解中国儿童的心理特点和学习习惯.而且我们的老师都是英语专业毕业,大学毕业后经过反复培训,层层选拔后才正式走上讲台的.他们都系统的学习了儿童心理学,表演,简笔画,歌曲等技能,会更知道怎么提高孩子的学习效果.你们学校的老师是英式发音，但是孩子学校的老师是美式发音，英式和美式的发音上有些不同，这些不同对孩子的英语学有妨碍不？

三、教材

1.小新星要不要求学生记单词

单词是构建英语大厦的基石，许多中国人最终没能掌握好英语往往是因为过不了词汇关：

1、英语单词难记

2、单词记得快忘得更快。

其实英语是一种拼音文字，大多数单词有规律可循。记忆也有方法和技巧，掌握了这些方法和技巧不但记忆效率成倍提高而且深刻持久。国内不少英语教学工作者在这方面做了大量的努力，取得了宝贵经验和成果。小新星英语学校在深入研究了这些经验和成果 的基础上，结合少年儿童的记忆特点，制定出单词学习的战略规划：

1、充分利用少年儿童机械记忆力强的特点，训练其熟练掌握与运用多种行之有效的记忆方法，使其快速形成的短期记忆充分转化为长期记忆；

2、将英语构词规律生动形象地教给孩子们，训练他们举一反

三、触类旁通，达到见词能读、听音能写的水平，从而极大减轻他们的记忆负担，并迅速地扩大他们的词汇量。

3、这种方法从幼儿英语教学阶段就开始渗透，在学完少儿四册后将有一个学期的专项词汇学习。在这一册教材中集中了初中一、二年级的主要英语单词及初三少量多音节单词，使学生的英语单词量快速扩大600至800个。更重要的是使学生的词汇学习能力上升到技能、技巧的水平。

2、小新星教不教语法

语法是对语言规律的归纳和总结。大多数中国人并没有认真学习过汉语语法，可是这并没有影响他们的听、说、读、写。这是因为他们具有丰富的语感和正确的语言习惯。可见只要有了语感和语言习惯，即使不学语法也不影响对该语言的掌握。儿童处在模仿能力和记忆力的最强时期，在此期间应千方百计促使他们尽可能多的掌握语言素材，形成正确的语言习惯，具有丰富的语感，从而奠定坚实的英语基础。语法属知识范畴而不是能力范畴，是中学阶段英语学习的重点。对语感丰富的孩子而言，稍加点拨即能轻松快捷地掌握好英语语法。

3、小新星教不教音标

在英语入门阶段，26个字母加上48个国际音标，形成了学生的沉重负担，使相当部分学生的学习兴趣一扫而光。其实70%左右单词的发音是有规律可循的，根据这些发音规律既能正确拼读单词，还极大地有利于单词的记忆，迅速扩充学生的词汇量。而在这个时候教音标，不但增加了学生的额外负担，还对单词的记忆起干扰作用。所以小新星英语学校在英语学习前期不教音标，而是引导学生按照英语构词法的规律来拼读单词。当然对于一些不规则单词还是要通过音标来掌握其读音。因此，小新星英语学校将音标教学安排在中高级阶段进行。

4、小新星教学生学英语故事，口语怎么办？

提高听说能力是家长送孩子到英语培训学校来的主要目的。但是在汉语的“汪洋大海”包围中，孩子在课堂上学的那一点口语既得不到听的机会，又没有说的环境。形成不了听说能力就意味着遣忘。因此巩固学生的听说能力主要依靠课堂来进行复习，这样就占据了大量新课时间，影响学习进程。根据这个客观情况，小新星英语学校采用孩子们十分感兴趣的童话故事，改编成剧本，将大量适用性强、使用频率高的日常口语溶入剧本的对白中。这样大大提高了学生的学习兴趣与记忆深度，同时为孩子们随时随地进行复习与口语实践提供了便利条件。从九十年代初期小新星开办起，已有超过百万的小新星学生就是通过这种方式的培训，奠定了坚实的英语基础，有的考上名牌大学，有的赴海外深造，还有大批孩子小小年纪即通过了高层次的国家英语等级考试。

5、你们开设了哪些课程？采用什么教材？与其它教材的区别？

我们目前开设的主要课程有:小星星幼儿英语和小星星少儿英语,福尼斯英语，新概念英语,PETS考试等课程.我们采用的是小星星一套专业的儿童英语教材,以童话为主要教学内容,注重孩子学习英语兴趣的培养.6、为什么不从ABC学起?而直接学童话故事? 首先,很多孩子正在学习拼音,学字母的话容易让孩子弄混淆.其次,让孩子学习字会感觉非常母的话孩子枯燥,不利于孩子学习兴趣的培养.从传统的英语教学来看,传统的教育方法并不是学习英语的最佳途径.语言的学习要遵循人类学习母语的规律.即先听说,后读写.在孩子掌握一定量的单词和大量的句子以后,孩子会形成一定的语感.然后再教他语法和音标,孩子会学的非常轻松,而且印象深刻.教材是否与小学，幼儿园相同

我们的教材可以和学校的教材相辅相成，我们的教材比较生动，有专门的年龄设计，只是教学的特色不同。3.有些家长说幼儿系列太简单，想让孩子学少儿系列教材

4.磁带，是否有光碟？

有，但

2.四、教学效果

1、能不能保证我的孩子达到你们的教学目标

小新星英语学校办学的核心价值观是：使每一个孩子轻松快捷获得与世界沟通的能力。学校要求全体教师把关爱撒向每个学生，后进生要个别辅导，请假的要个别补课，还要求与每个学生进行电话辅导。但是孩子的成长进步要依靠一个综合的大环境，不是学校教育单方面能完成的，就像考上重点中学的学生，也不能保证每一个孩子考上大学。家庭、学校、社会以及学生的内在素质等综合因素决定着孩子的发展与进步。

2、上完课后孩子不知道学了什么,怎么办? 实际上在课堂上孩子是有收获的,只是孩子还太小,不具备归纳总结所学知识的能力.而且学语言也需要一个环境,有些孩子在课堂上会比较活跃,但是往往脱离了课堂就不会表现出来.3、学期末有考试吗?有证书吗?家长如何知道学习效果? 每一学期结束我们都会安排考试,以检验孩子的学习效果.而且每个孩子都会拿到一张成绩单,除了他英语学习的成绩,还有老师关于对于每个孩子学习热情,性格的评语.为了方便家长与学校的沟通,及时了解孩子的学习情况,我们会安排很多的这种沟通的机会.首先在开课前,我们会开一个家长会,会让家长对我们学校,课程及我们的授课模式特点有一个大概了解.其次,在开课期间我们会定期的与家长沟通,向家长及时反馈孩子的学习效果.最后,在每学期结束,我们都会有汇报演出.家长会看到孩子根据课本内容编排的小话剧,了解孩子对学习内容的掌握情况.4、孩子会表演,会背诵,但不认识课本上的句子,怎么办? 根据孩子学习母语的规律.对语言的学习是从听说开始的,在孩子会读会写一种语言之前,必须具备大量的听说的积累.而在孩子学习英语的初期,我们是利用生动的童话故事,歌曲,诗歌先教会孩子背诵和表演,充分调动孩子学习的积极性.但是在以后的教学中老师会相应的增加认读的内容,让孩子能够认知所学的内容.5、孩子每星期就来学一次,家长在家怎么辅导孩子呢? 为了让孩子取得最佳学习效果,希望得到家长的配合: a.家长可以督促孩子多听磁带多模仿,这样对培养孩子良好的发音习惯和语言语感是很有好处的.b.尽量保证孩子不要缺勤,学习是一个连续的过程,缺一次,效果就会差一次.6、孩子学过英语,你们的教材会不会太简单?如果我的孩子学的特别好,能要求跳级吗? 可能刚看到我们的教材您会觉得简单,但实际上是有一定难度的.只是由于我们的教学很有特色,孩子比较感兴趣,所以孩子们会感觉学的很轻松,很简单.对于那些学的特别好,掌握特别快的孩子,老师会根据孩子表现建议他跳到相应适合他的级别.7、孩子学完一期能达到何等水平? 我们每一期都会有相应的教学内容和目标,而且对于孩子的掌握程度每学期结束我们都会 有考核.前期我们会主要是利用孩子学习语言的关键期,充分培养孩子学习英语的兴趣和良好的语言语感,养成良好的学习习惯.比如说学完第一期的内容”白雪公主”,我们要求孩子能够会说(会讲白雪公主的故事),会听(能听懂磁带的朗读),还要会用自己的动作表演出来.8、孩子较内向,接受较慢,跟不上怎么办? 首先,我们采用的是情景表演式教学,在课堂上会安排很多的表演和游戏,让孩子尽可能的参与其中,让孩子克服害羞的心理,塑造孩子开朗,活泼自信的性格.其次,我们的老师对儿童的心理都非常了解,对于班上一些比较内向的孩子会给予特别关注：比如在课堂上多让孩子发言,课后也会适当的安排一些辅导.9、小孩很小，小孩是否能听懂？

a.2岁之后是小孩子学习语言的最佳阶段，初期可能会不适应，但是久了就会习惯，就像我们小时候开始学普通话一样。

b.通过游戏互动，在游戏中让孩子学到英语，锻炼口语，小孩子模仿能力较强，容易接受，有利小孩的全脑开发。

c.由于从小就接触非母语的孩子，很自然的就能掌握非母语以外的其它语言而不发生混淆，对于孩子而言，在心理上他们学的不是外语（Foreign language），而是第二语言（Second language），使儿童快乐，高效的学习英语是小新星英语的特色所在，我们将破除儿童对英语恐惧，排斥的错误印象，使他们真真正正的把英语当成自己的一种语言，听说读写，从而打破中国学童学了三四年英语，还对外国朋友哑口无言的尴尬局面。

10、家长觉得小孩子年龄小，以后再说。

超过最佳学习时间会耽误小孩子的学习,你要让自己的小孩保持在前沿，就要从现在开始。由于从小就接触非母语的孩子，很自然的就能掌握非母语以外的其它语言而不发生混淆，对于孩子而言，在心理上他们学的不是外语（Foreign language），而是第二语言（Second language），使儿童快乐，高效的学习英语是小新星英语的特色所在，我们将破除儿童对英语恐惧，排斥的错误印象，使他们真真正正的把英语当成自己的一种语言，听说读写，从而打破中国学童学了三四年英语，还对外国朋友哑口无言的尴尬局面。

11、小孩子说不喜欢时

先和小朋友沟通,让他喜欢.实在不行时:

12、小孩基础蛮好的,家长吹嘘自己小孩很好时

我们课程完整,会在测试后根据个人情况,选择最适合的课程.13、家里父母英文程度不错，可以自己教英语

一般不建议父母自己教，父母不适合教学，教错了反而要纠正，另外自己教，比较没有系统性及范围比较局限，14、要孩子只会讲英语,不会讲汉语了,怎幺办啊

经科学研究,小孩可以学六种语言而不会混淆,而且从小就生活在双语环境中的小朋友会比其它小朋友聪明

15、拼音和英文分不开

跟据我们发现小孩子如果同时学拼音及英文的话，会有一阵子会搞混掉，但这时期非常短。虽然如此，我们为了家长不必担心，我们建议您小孩子可以先学英语，把英语巩固好，这样他在学拼音时就不会搞混了(适合小班、中班及大班尚未学拼音的小孩)。若您的小孩子正在学拼音(大班或小一)，我们建议您孩子可以先读T系列。

16、续班的人多吗

蛮多的，续班率是8成以上(举S1A1为例，6个里面有5个报名)

17、我们那年代要中学才学英语呢

您觉得一个小孩子从初中开始学英文好还是从3岁开始学英文好(您觉得自己当时学得怎 样)，从国内外的经验中得知小孩子越早学英文越好(举德国及荷兰为例)。而且，一个人一生中最佳的学习时机就是3-12岁。错过了，付出加倍的努力也不定有好的效果。

18、Good morning 中的d小新星教的是轻音，学校教的是重音，如果有Oral test 怎幺办？

小新星培养的是国际化的儿童，老师那边我们虽没有办法，幸好英语界正在转变这一观念，从长远打算来看，我们应该给孩子的是一种真实的贴近老外生活的发音。

19、小孩子之间有岁差，学习效果不统一，小的孩子怎幺办？

针对各别小孩加强辅导

20、上初中，到小新星学习是否有帮助？

测试英文程度，如果在我们开课范围内，上这的培训班，没有适合的班就一对一

21、可以请大学生当家教，1小时才15块，如何说服家长？

大学生当家教，缺乏教学经验，我们小新星的老师经过严格筛选，教学生动活泼，而且在家学习没有孩子们之间的互动。

22、我的小孩小学一年级，已经相当有英语基础，他的英文水平远超过学校英文课本的内容，现在却发生学校上英文课时，他在打瞌睡，听说这是学习太超前的不良后果。

23、小孩子太早学语言，会造成混淆的状态，之前有个新闻报导的例子，爸爸教英文，妈妈教日语，爷爷教方言，学校教普通话，到最后小孩子什幺话都不会讲。

小孩子学习语言的初期阶段会搞混是难免的，但是过一段时间就可以了，我们可以举一个实际的例子，我们这里有一个新加坡小孩子(冰冰)，她今年3周岁不到，但是已经会讲英语、普通话、闽南语及客家话，她在初期阶段也是有搞混的现象，但是过一段时间就好了。

五、费用(学费及教材费)

1、没带钱来报名怎幺办？

先交100元报名费，预留个位置，在开课前交齐学费，尽量在开课前一周内交齐，否则位置可能会没有。

2、可以打折吗？

这位妈妈，我们是教育，教育不打折。

3、钱比较贵，如何打折？

价格不是最重要的，成绩才是最重要的，价钱=环境，一份学费可以学到电脑+E+M

4、我们是无论何时都可以办理退学退费手续吗？

不是，我们可以办理退学手续，但时间一旦超过整个课时的1/3，我们就不再退费，届时我们会注明在收据上。

5、家长反映我们的收费太贵了

我们可以算给家长看，扣除我们的书费，我们的一个课时只有12元5角，而且我们的老师是中外教，已经远远低于普通家教的费用，况且效果是传统的好几倍。

六、课程

1、“额满开班”的概念是什幺？拖时过长，会怎样？

一定人数以上的班级，老师教学比较方便，比如分组游戏比较好做，小孩子学习效果比较好，所以我们会要求人数。根据实践结果，至少要六人以上，效果比较好。

2、缺课怎幺办？

如为现有上课学生，不另补课。如为要插班学生，要单独补课，另收学费。

3、短期内会开同类班吗？ a.课程尚未开课: 一般是要等一段时间，所以我们建议您尽量挪开其它事情来上我们的课程。

b.课程已经开课: 如可以先试听，看能否接受插班读。

4、时间不合适

没关系,可以先登记一下资料，留下适合您的时间段，以后我们有开这时段的课程时，再通知您。

5、如果小孩开学以后想继续在小新星英语上课，但同时又在上小学或幼儿园，应如何办？ 我们建议家长把小孩子加入周末班（幼儿周末班或儿童英语班）。

6、三岁娃，已经教过一阵子，基础不错，如何分班？

按英文程度分级，如果家长不喜欢小孩和大一点的孩子在一块学习，可以建议一对一

7、想报一个班，但开班很久了，啥办？

如果小孩子程度可以的话，可以插班。或则等下一期课程。

8、小孩子已经6岁，觉得跟3岁小孩在同一班上课，年龄相差太大，互动很少

小孩子跟小孩子的互动可以经由老师带的游戏来加强，另外最重要的是小孩子学的有没有兴趣，学的效果好不好。如果家长坚持，可以转读。

9、如果临时缺课可以安排补课吗? 可以.但是必须提前给学校请假,学校会根据学生情况在适当的时间给孩子安排补课.但是我们不鼓励孩子经常缺课,学习本来就是一个连续的过程.缺一次,学习效果就会差一次,而且老师单独补课也不会有上课时的效果.10、小新星的课程比学校的英语课程超前，那小孩在学校上英语课会不会不认真。

七、环境

1、空气不流通，如何解决？

我们有加装排气扇来改善空气对流。空调的新风系统也会改善空气的质量。

2、夏冬使用空调，内外温差，容易感冒

这是学习环境的优势，冬夏使用空调是为了孩子有一个安心的学习环境，夏天我们不希望看到孩子们汗流浃背，心神不宁，冬天更希望他们能够温暖！

八、其它

1、家长说要回去考虑

我们可以告诉他开班时间，如果排到下一班的话会耽误小孩子。

2、家长说要回去商量

可以回答让他留下资料及电话，试读课时可以请他过来。大型活动时也可以邀请他过来。

3、家长直接回绝不需要

可以告诉他英语是第二语言，小新星的教材让他觉得学习简单而有趣，学习外语也需要环境，而我们学校就有这样的环境。

4、小孩子几分钟热度

小孩子喜欢玩游戏，本教材以游戏教材为主，孩子不会厌烦，而且我们每天都有新的课程单元，不会有内容重复，5、要回去问问家人

对,和家人商量是应该的.可这位妈妈,时机是有限的.这样吧,您现在就可以给您家人打个电话,说一下的.我真的很想为您的孩子保留这样一个名额.6、遇到不会回答的问题

绕开.A.这个问题不错,等下我会针对这个问题给您做详细说明,我先给您说说-------B.B.这位妈妈,您 别急,我会慢慢讲给您听的,您 先听我把这个问题讲完,好不好?

7、学校倒了，怎幺办？

小新星目前是幼教的龙头，20年的历史及500多家分校，就像海尔在大陆是家电中的龙头一样。看我们的规划，您 就知道这根本是不可能的。

8、资料带会去商量一下。

可以先登记一下，有免费的活动可以让你小孩子参加。

9、试听时父母想进去陪读

不可以，因为父母一旦进去，就会给其它父母造成攀比之心，而且容易干扰其它小孩子上课注意力。所以我们禁止家长进去陪读。

10、家长会英语，只想买教材。

自己学习总比不上老师教导及在班级中的团体学习，在小新星学习，小朋友们可以过愉快的团队生活，重要的是我们有优秀的师资队伍，一流的教学环境和有规律的学习生活。

11、小新星确实不错，但离家远，父母上班，老人接送不方便 一对一，或是由家长多多介绍朋友的孩子，在他们家附近设点

12、只想让小孩子过平凡的日子，不想太早给她压力，学这及学那，要让它自由发展

应该让他有选择的权力而不是被选的权利，要过”非凡”的日子或是‘’平凡’’的日子，而不是让他被迫过’平凡’的日子，所以应该多培养他的才能，然后再由它自己决定要过什么样的日子。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找