

W całej Polsce stworzę sieć...szkół

Anna Stańczyk

2007-02-27, ostatnia aktualizacja 2007-02-27 15:38

Grzegorz Nowakowski pół roku temu otworzył szkołę językową. Uczy się w niej ponad 500 studentów. Zajęcia wyglądają jak reality show.



Nowakowski najpierw chciał otworzyć kawiarnię. Myślał też o firmie kosmetycznej na telefon. Kosmetyczki i fryzjerki miałyby jeździć do domów klientek i tam dbać o ich urodę. Niestety, badania rynku pokazały, że panie uwielbiają same chodzić do salonów piękności, bo tam odpoczywają z dala od domowych obowiązków. Grzegorz postawił więc na naukę języków. Przystał na propozycję kolegi, który zaproponował mu otwarcie szkoły językowej. Razem kupili licencję od znanej szkoły językowej i otworzyli placówki w Tychach i Bielsku-Białej.

Po pięciu latach zdecydowali się poprowadzić własną szkołę.

REKLAMY GOOGLE

Tak powstała Akademia "Open School".

- Na rynku jest mnóstwo szkół, my postanowiliśmy się wyróżnić, dlatego słowo "szkoła" zamieniliśmy na "akademia" - mówi Nowakowski.

Open School działa od września zeszłego roku, uczy się tu ponad pół tysiąca studentów. Kursanci decydują, czy chcą się uczyć języka metodą Callana (stawiającą głównie na mówienie), czy tradycyjną.

Grzegorz: - Można je zmieniać, na przykład w pierwszym semestrze uczyć się metodą Callana, a potem przejść na tradycyjne zajęcia.

Kurs kosztuje 1290 zł - to 112 godz. lekcyjnych i bezpłatne konwersacje, które prowadzone są jak reality show. Uczestniczą w nich dwie grupy i "prowadzący program". - Górę biorą emocje i ludzie lecą z tym koksem, w języku obcym oczywiście - śmieje się Grzegorz.

W Akademii można nauczyć się wszystkich języków europejskich, ale jeśli przyjdzie kilka osób zainteresowanych np. chińskim, to nie ma problemu - szkoła przygotowuje dla nich kurs.

Open School stawia nie tylko na indywidualnych klientów, ale także na kompleksową obsługę firm. Proponuje kursy językowe dla pracowników, organizację szkoleń i usługi ogólnopolskiego biura tłumaczeń, które właśnie zaczęło działalność.

- A jeśli dwóch, trzech prezesów chce w weekend podszkolić swój, dajmy na to, angielski, proponujemy im wyjazd w góry. Zakwaterujemy ich w hotelu, w którym cała obsługa, od recepcjonistki po pokojówki, będzie mówiła po angielsku. Jeśli wybiorą się na wspinaczkę, to oczywiście z instruktorem będą musieli rozmawiać po angielsku - opowiada Grzegorz,

Przy szkole językowej duże znaczenie ma lokalizacja, układ wnętrza, odpowiednio duże sale. Grzegorz wykorzystał pomieszczenia, w których prowadził poprzednie szkoły, ale całkowicie zmienił ich aranżację. Trzeba też mieć dobrych lektorów.

Grzegorz: - To element strategiczny. My daliśmy ogłoszenia w prasie, internecie, pytaliśmy przez znajomych.

reklama

Dodaj ogłoszenie do internetu przez Internetowe Biuro Ogłoszeń

reklama

Najtańsze OC i AC w Allianz Direct Toyota Avensis, 2002 Pani Zofia 34 lata, Kraków OC od 368 zł. Pakiet od 899 zł

Dobra Cena Audi zniżka 7% na OC zarezerwuj miejsce

ZAKUPY OFERTY

PROWIDENT Gotówka od ręki - spróbuj już teraz! sprawdź

LEW SKA LESIO CENA: 27.98 zł | sprawdź

Bisset BS25011M CENA: 349.0 zł | sprawdź

Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza CENA: 22.23 zł | sprawdź

Krawat poliestrowy żakardowy Collection Adam Wzór 075 CENA: 57.0 zł | sprawdź

Techniki analizy finansowej CENA: 44.82 zł | sprawdź

+dodaj swoją reklamę

Grzegorz: - To element strategiczny. My daliśmy ogłoszenia w prasie, internecie, pytaliśmy przez znajomych.

Zgłosiło się dwadzieścia osób. Szansę na etat mieli tylko ci z doświadczeniem, tytułem magistra i zdolnościami interpersonalnymi, bo kontakt z grupą to połowa sukcesu. Podczas rozmowy kwalifikacyjnej kandydat musiał przeprowadzić lekcję pokazową. Uczniów zastępowali właściciele szkoły.

Grzegorz: - Mogliśmy się przekonać, jak dana osoba łąpie kontakt, czy dobrze przygotowała materiały.

Wbrew pozorom bardzo ważne jest też zatrudnienie odpowiedniej osoby w sekretariacie. To ona ma zazwyczaj pierwszy kontakt z potencjalnymi studentami. - To musi być człowiek orkiestra, otwarty, świetnie zorganizowany, z miłym głosem. Przyjęliśmy panie, bo mężczyźni nie spełniali wszystkich tych warunków - wyjaśnia Grzegorz.

Biznesmen chce się rozwijać. Zamierza stworzyć sieć Akademii w całej Polsce. - Chcemy sprzedawać licencje. Zależy nam na młodych "pistoletach", którzy myślą o własnym biznesie. Krok po kroku nauczymy ich, jak prowadzić szkołę językową, pomożemy zdobyć dofinansowanie z urzędu pracy albo Unii Europejskiej. Postawiliśmy sobie cel: za trzy lata w Polsce będzie 15 naszych szkół.

KOSZTY

Otwierając szkołę w dużym mieście, potrzebujemy 150 tys. zł, w małym 50 tys. zł. Pieniądze pochłoną głównie wynajem i urządzenie szkoły oraz promocja. - Pracownikom będzie można zapłacić z pieniędzy, którymi studenci będą płacić za naukę - tłumaczy Grzegorz. Dlatego szkoły nie poprowadzi ktoś mało odporny na stres. To specyficzny biznes. Półtora miesiąca zapisów decyduje o twoim bycie przez najbliższe pół roku.

PROMOCJA

We wrześniu szkoła zorganizowała bicie rekordu Guinnessa w najdłuższej lekcji języka angielskiego. 22 osoby uczyły się go przez 75 godz. Rekord został pobity, a dzięki zainteresowaniu mediów impreza szkoła nie musiała ogłaszać się w prasie. Ale wydrukowała i rozdawała ulotki, wszystkie informacje można było oczywiście znaleźć na stronie internetowej.

Na www.openschool.pl oprócz wszystkich informacji na temat szkoły znajdują się również materiały do nauki języka, linki do stron prasy obcojęzycznej. Dzięki stronie można zapisać się do szkoły bez konieczności wychodzenia z domu (łącznie z testem kwalifikacyjnym), umożliwia ona również stały kontakt z lektorem, do którego można wysłać nie tylko nurtujące pytania, ale też rozwiązane zadania.

TRUDNOŚCI

Zrozumieć mentalność obcokrajowców. Niektórzy lektorzy zbyt luźno traktują pewne ustalenia np. co do godziny rozpoczęcia zajęć lub poinformowania o tym, że się w ogóle nie odbędą. Dlatego pierwszy miesiąc to miesiąc próby. Sprawdzamy podejście do obowiązków. A spóźniających pilnujemy, dzwoniemy do nich godzinę przed zajęciami - opowiada Nowakowski.