

教育培训火爆催热用工需求 名师年薪三四十万，还有期权

面对年薪翻倍外加合伙人身份的诱惑，你会不会跳槽？程倍（化名）在一家著名的中小学课外辅导机构工作了近十年，近年开始频频接到猎头电话，条件越来越优厚，有一家上市公司曾给他开出年薪翻倍、项目合伙人身份的待遇，交换条件是让整个团队带到新公司启动新项目。



任意打开一个招聘网站，教育培训行业的薪酬都比较优厚。

教育培训类职位数增幅大

近年来，随着家长对中小学课外辅导的重视，大量资金进入相关培训机构，行业一派繁荣。经营人才以及“名师”等教学人才紧俏，业内各机构纷纷借助猎头“抢人”。主打猎头招聘的某网统计显示，今年春节后，教育培训类职位数同比大增38%，增幅排名第二。

某猎头招聘网站数据显示，教育培训类职位数同比增长38%，教育培训类用人需求同比增长49.5%，培训校长、拓展总监年薪在30万元以上。

业内之间高薪挖人

程倍在一家著名的中小学课外辅导机构工作了近10年，已多次成为猎头青睐的对象。他告诉记者，在2012年开始陆续听说业内通过猎头挖人，到了最近两年，甚至出现了专门服务这个领域的猎头公司，进行大规模挖角。自己在担任部门负责人后，也陆续接到了猎头的电话。印象最深的一次是一家上市的教育培训机构，开出年薪翻倍、项目合伙人的优厚条件。不过对方要求自己把整个团队带到新公司，并且启动新项目。

他说，机构之间互相挖人的情况并不少见。有机构曾经把另一家机构的项目核心人员挖走。“名师”年薪可达三四十万元，团队负责人可达四五十万元，还有几万股期权、合伙人身份。一般来说，因为培养时间长，名师都很抢手，公司会用高薪或者期权、合伙人制等优厚待遇条件把名师吸引过来。如果有合伙人身份的，往往会要求把整个团队都带到新公司。

现在程倍已经创办了自己的培训机构，公司在上月初开了新项目。“大公司用高薪、福利吸引人才，创业公司只能以合伙人身份、项目的前景吸引人才。”程倍说，当初他也花了半年左右才组建核心团队，“创业公司一般需要几个核心岗位：校区运营负责人、教学负责人、技术负责人。由于这种核心岗位的人在原先的公司都做得不错，要找到这个人本身就要几个月。”

“要培养一名名师不容易。”程倍说，名师的培养时间较长，一般要3年以上。而在校的体制内老师根据政策不能在外兼职，而且体制内外的教学方式也不同，所以业内很少会挖在校老师。在市场快速扩张的背景下，业内之间高薪挖人成了很好的选择。

调查

为接触名师 猎头假扮家长

为接触到合适人选，一些人事经理或猎头可谓无所不用其极。程倍说，有猎头会从内部员工或者其他方式拿到培训机构的通讯录，打电话邀约，或者参加行业会议物色招聘对象。甚至有的直接到培训机构校区里看名师展示都有谁，再打电话到前台，假扮家长报名，争取与名师见面，见面后等到合适机会再透露挖角的意图。“所以现在很多学校都不敢把名师资料挂出来。”

某人才公司创始人李建勋说，以前中小学教育培训行业通过猎头招聘的职位比较少，今年开始火热起来。他的公司以前并没有收到类似的岗位需求，但现在也有了。“现在需求不断地上来，全国都有这个情况。开出四五十万元的年薪并不少见，但这会与办学业绩挂钩，需要完成一定业绩。”

猎头会根据其人脉、人才数据库的积累，另外根据客户要求，比如特别青睐哪家机构的人才，找到这样的人才并告知他有这样的意向。至于人才的考虑因素，一般薪酬待遇是最关键的因素，其他因素还包括机构名气（机构牌照资质、名声）、从事方向是否有挑战性、岗位权力是否更大、工作地点等。

记者了解到，一般来说，猎头的费用是人才年薪的20%~30%，也就是说，30万元年薪人才，猎头服务费用可达6万~9万元，所以一般是关键岗位才会用到猎头。“要用到猎头，首先是要这个市场发展比较好，利润增长比较快，需要比较短时间完成人才增长，人才稀缺，猎头需求就会越来越多。”李建勋说道。

背景

需求高涨和资本的进入

来自无忧精英网数据显示，今年春节后，教育培训类职位数同比大增38%，增幅排名第二。培训学校的校长是高薪职位，年薪普遍在30万元以上，与高薪相匹配，他们也承担着业务拓展、教学质量、激励教师、创新营销等多重责任。

该网站负责人赵争告诉记者，除了职位数大增外，今年春节后一周教育培训类用人需求也同比大增49.5%，“近几年教育培训行业市场在上升，今年格外明显。培训师、营销人才的需求量最大。培训校长、拓展总监年薪在30万元以上。”

她认为，供需双方的活跃，共同促进了培训市场的繁荣。一方面家长对教育越来越重视，另一方面课外教育培训机构增长很快，一些培训集团的规模也不断扩张。她进一步指出，除了中小学教育外，早教、成人培训的招聘需求也很大，越来越多从业者从体制内转向民营机构，他们需要接受进一步的技能培训。“越来越多人愿意为知识埋单。”

程倍认为，行业挖人火热的背后，跟资本进入不无关系。社会上很多资金都在寻找好的项目，“现在投资行业不外乎互联网、教育、医疗健康，这三个行业一般很少受经济波动影响，所以很多资金进入，觉得相比其他行业稳妥。我每天都能看到业内的融资新闻，少则一两千万人民币，多则上亿元。”

李建勋也说，互联网行业从去年开始进入资本寒冬，资本很少直接投入到纯粹的互联网行业。教育市场在今年开始火热，专注于教育培训行业的猎头的产生正是这个原因，“猎头有敏感触觉，跟着资本方向走，因为资本到位的话，一个行业就有大幅度扩张。”

“整体上，互联网、房地产、制造业、零售业等行业在这两年都不是很好，教育领域成为有挖掘潜力的市场。”李建勋认为，很多家长都希望孩子进入重点学校，并愿意为此投入资金。

■来源：广州日报



微信看日报
关注三湘都市报