IT培训内幕揭秘

@讲真话的训哥儿 著

版权所有，翻版必究

2024年更新版

目录

一、IT 培训内幕揭秘(1),招转培、保薪协议、培训贷的真相----------6
1、招转培
2、顶岗实习/保薪协议
3、培训贷
二、IT 培训内幕揭秘(2),就业保险、定制班、技能+学历的真相----------14
1、就业保险
2、企业定制班
3、技能+学历
三、IT 培训机构 6 大通病盘点(被删)----------26
1、虚假宣传爱装逼
2、招聘转化把人欺
3、追逐概念不务实
4、贩卖焦虑吹 IT
5、规模扩张质量降
6、当了婊子立牌坊
四、IT 培训内幕揭秘之培训贷----------44
1、大学生求职却陷入培训贷
2、屡遭曝光,为何依然如此猖狂
3、如何避免培训贷款陷阱
五、IT 培训内幕揭秘之校企合作----------49
1、什么是校企合作
2、校企合作的常见形式
3、为什么校企合作如此泛滥
4、为什么我说校企合作不代表靠谱
5、校企合作背后的“交易”
六、IT 培训内幕揭秘之教程开源----------61
1、更多的人自学不了
2、教程可形成口碑效应
3、机构之间互相卷
4、应对线上机构及盗版课程的冲击
七、IT 培训内幕揭秘之带薪培训----------63
1、何为带薪培训?
2、带薪培训真相揭秘
八、IT 培训内幕揭秘之讲师包装----------65
1、精通、丰富、负责、经验
2、一个大跌眼镜的发现
3、培训机构如何包装讲师
4、真正的 IT 培训讲师怎么样
九、IT 培训内幕揭秘之就业保险----------72
1、如何获赔
培训机构推出就业险理赔条件你了解吗

2、暗藏猫腻
机构老师竟然不建议学员购买就业保险
3、真假难辨
学员就业教育保障险真保障还是玩噱头
十、IT 培训内幕揭秘之就业协议----------75
1、宣称保证就业 合同暗藏猫腻
2、设定种种条件 退款难上加难
第一，协议和广告承诺不一致
第二，协议设定种种条件 想要退款难上加难
3、宣传肆无忌惮 真实就业惨淡
十一、IT 培训内幕揭秘之奖项背书（被投诉）----------80
1、初见，颠覆认知
2、调查，明码标价
3、揭秘，荣誉还是生意
十二、IT 培训内幕揭秘之机构排行榜（被投诉）----------103
1、排行榜都是机构自导自演
2、排行榜背后的软文套路
3、宁可在岸、不上破船
十三、贼暴利 or 不赚钱？揭秘 IT 培训机构真实成本（被删）----------112
1、说不贵的，都是机构
2、说暴利的，都是外行
3、学费花到哪儿了
十四、学员投稿丨 IT 培训机构是如何一步步套路我的----------124
十五、学员投稿丨从投诉到起诉，一名培训生的维权自白----------130
十六、输出拉满就是干，说说我的经历和我要做的事【训哥儿】----------145
十七、因为揭露太多行业内幕，我 B 站账号被封了（被删）【训哥儿】----------170

训哥儿，IT 培训过来人，16 年入坑 IT 培训行业。因：

看不惯 IT 培训行业的乱象；
看不惯某些机构只为赚钱，不为学生的态度；
不想看到单纯的学生被忽悠；
不想看到培训后学生找不到工作；
不想看到 IT 培训成为骗子的代名词。

遂脱离，创办了 IT 培训垂直自媒体【ITSXZN】，开启了讲真话的征程（B 站、知乎、抖音、小红书@讲真话的训哥儿）。

我认为智商税源于信息的不对称，越不懂越容易被割韭菜。因此，2018 年以来共创作了 100 多篇，超过 30W 字的相关内容。致力于抹平培训信息差，做清醒学生和靠谱机构的链接平台，降低大家的培训风险。

因为讲出了真话，被同学们称为“IT 培训界的纪检委”，自然也成了 N 多无良机构的眼中钉，影响他们坑钱了嘛。水军与删帖齐飞，谣言共诽谤一色。干脆整理成 PDF，删去啊，略略略。与骗子斗，其乐无穷。

然而做成 PDF 依然有机构威胁要起诉我，想阻止我传播，就那么害怕让学生看到？急了急了，它们急了。



扫码可关注训哥儿公众号，查看最新文章或咨询训哥儿



关注后回复「教程」，免费获取训哥儿收藏的 Java、Python、C、Web 前端、UI 设计、大数据、Linux 云计算等总共“多少个 G 我也数不来”的 IT 教程。

关注后回复「进群」，可加入全网独一无二的“IT 培训防套路中心”。汇集了黑马、达内、千锋、尚硅谷、尚学堂、博为峰、朱有鹏、马士兵、优就业、老男孩、叩丁狼、信盈达、新像素、蜗牛学苑、路飞学城、火星时代、华清远见、动力节点、源码时代、农夫安全、东方瑞通、北大青鸟（课工场）、尚马、王道、多易、海牛、粤嵌、云和、比屋、渡一、比特等大中小机构的新老学员。获取真实信息，降低踩坑风险。

关注后回复「机构名字」比如「黑马」，即可查看该机构的深度调查测评。采访 4-6 名该机构学员，匿名分享真实体验，旨在提供全网最具参考价值的机构信息。

这些信息不仅来源于我个人经验，这 6 年多来，加我微信的就有近万人，覆盖了各个机构的学生，还包含不少从业者（讲师、销售、高管、机构创始人等），信息也就像雪球一样越滚越大。目前 IT 培训领域应该没有比我写的更透彻的吧？

经常会碰到学生跟我说，训哥儿，早看到你就好了，希望你不是。事前规避风险，总好过事后费劲维权。

如果你了解清楚行业真相后，依然打算培训，想要我推荐机构，可以+我 V【xun202323】备注【推荐】。

我会结合多年的经验以及大量学生的真实反馈，精选靠谱机构，并有全网最低渠道价，起码帮你省个几百块钱（300-1500）。但并不鼓励冲着我推荐就无脑冲，更建议多对比。

反正能被我筛选出来的机构，也不怕对比。哪家不敢让你对比，一定是个辣鸡。

揭秘一：招转培、保薪协议、培训贷的真相



大家好，我是致力于抹平 IT 培训信息差的训哥儿，一名真·新人 UP 主。虽然已经创作了近 30 万字的 IT 培训相关内容，但视频这是第一期。原视频可 B 站扫码关注我查看。



看 title 就知道我要讲啥，没错，IT 职业技能教育。**内容整体包含四块，内幕揭秘，防坑指南，行业观察，机构测评。**

“教育”一个崇高的词汇，但当它与商业挂了钩，就可能会变得肮脏不堪。

无论是 IT 培训，学历提升，考公考证，以及去年被双减的 K12 等，都充斥着各式各样的套路。为了赚钱，有些人真的可以不择手段。

不过呢，IT 培训确实相对套路更多，名声更臭。属于是懒蛤蟆找青蛙——长得丑它玩的花。



这期内容，训哥儿就为大家揭秘 IT 培训机构的招生套路。本文仅针对无良机构，不要对号入座，谁举报我那就说明.....

神图镇楼，请先把保护打在公屏上。



套路一：招聘转培训

本来是去找工作的，结果面试却让你培训。一般等着你的还是漂亮小姐姐，上来就是一波儿。

你这专业不太行，你的女友我心疼
要想奔个好前程，挨踢行业才能成

到这就应该再见了，并且反手向招聘平台举报起来。**但总有脑子不清醒的，求职焦虑，容易病急乱投医。**

我也想要学 IT，奈何技术不牛逼

销售一看，哎呀，有戏。

现在就是好契机，学费只要一万七
没钱全款能分期，以后从你工资抵
不信你来看案例，月薪过万很随意

你说，我再考虑考虑。销售说，大可不必。

人生你要抓机遇，名额有限别犹豫
定金只要 200 起，今天交了把 2000 抵

你说，好的，牛逼。然后就成了提款机。



工作没找到，先往里边搭两万（我想多问一句，如果对方是个糙汉，还会有人听他 BB 吗）。

有多少人中招呢？仅某内每年就有 3 万多名学生是通过这种方式招的，占总数的 30%左右。

他们会注册很多公司专门用于发招聘。

而某内作为国内最大的这类机构，巅峰时年招生量 13 万+，占整体市场份额的 8.3%。大家可以算算。

当然，并不是所有机构都这样，但确实非常普遍。

18 年训哥儿刚来杭州时，就面过一家 IT 培训机构，好像还是当地最大的。我问负责人会做招转吗，他说杭州都这样。

我呵呵一笑，告辞。

你开培训班招生宣传，没人说你啥，但是通过这种方式来骗，来偷袭，显然是不讲武德。



有人还真的敢信。**想想招你时就是靠忽悠，他们的承诺能有几分真？所以就算要培训也一定要排除这种机构。何必在屎里找糖。**

他们手段也在升级，因为人人都是自媒体的时代，信息越来越透明。就像反诈宣传铺开了，诈骗手段也升级了一样。

怎么个升级法呢？

我们进入第二个套路，顶岗实习或保薪协议。

直接让你交钱肯定很多人不信，这时销售会拿出协议。

首先，巧立名目，比如叫“顶岗实习”。

我们这不是培训，你是来实习的。前几个月（也就是培训期）一个月给你一两千块钱，“实习”后转正到他们的开发公司或合作企业，月薪保 8000。

你一看，协议在手，顿时心动。轮船靠码头——稳了。

然而训哥儿想说：

每年招多少人你自己算算
他们公司几个人你再看看
那么多学生都入职怎么办办
最终目的还是把你的钱来骗骗

总之一句话，交不交钱，贷不贷款？

返你那一两千块钱还是从你自己学费里出的，这叫韭菜长在韭菜根上。

至于 8000，训哥儿不能说一定没有，但转正到他们开发公司几乎不存在，实际上可能连公司毛都没有。

工作基本是靠自己找，而且简历普遍要造假，能找到多少的看你造化。

但哪怕 8 万，这种机构也依然没得洗（当然，也不可能）。

对了，他们还会给员工洗脑，我们是善意的谎言，帮学生找到更好的出路。

真是王八办走读——鳖不住校了。

最后再说说“培训贷”，这次不想搞太长，别的套路后面再说。

培训贷就是贷款交学费。如果提前说明白，这是贷款，没全款可以分期，怎么还，利率多少，我觉得问题也不大。就像分期买个东西一样。

但一些机构就是不给你说明白，而是包装成“先就业，后付款”。就算你直接问他们是贷款吗？对方也可能继续忽悠，跟你说是“助学金”。

乍一看，就业后再付学费，自己完全没有风险啊。然而真相是什么样的呢？时间差。

贷款有 6+12、6+24、8+12、8+24 等多种形式。

比如“6+12”，就是 6 个月后开始还款，还 12 个月。培训一般四五个月，留一两个月找工作，然后正好还款。

那么问题来了，没就业就不还了？去问问烂尾楼业主，房子烂尾了房贷要不要还。

你贷了款，钱已经由金融机构给了培训公司，后面就是你和金融机构的事了。不还？大银行拉征信，小机构暴力催收。

和你有没有就业没任何关系。

培训班一般也不会和银行合作，而是一些网贷机构，前几年是宜信，融 360，这两年百度有钱花比较多。**利息普遍不低，两万的学费分 12 期的话得 3 千多。**



多么痛的领悟！！！

IT实训指南

这种套路在别的行业也很盛行，比如医美贷，房租贷。

要不长租公寓暴雷怎么来的？房租一点儿没少交，吃着火锅唱着歌呢，却被房东赶出来。

其实就是签了贷款，房租是还给银行了，银行已经把一年的房租都预支给平台了。平台暴雷不给房东钱了，房东可不就赶人吗。结果就是租客没地儿住还得继续还贷款。

吃亏的永远是弱势群体！！！

根据智研咨询出品的《中国 IT 培训行业发展现状调查及前景战略分析报告》显示，2022 年中国 IT 培训市场规模达 603 亿。不同调研机构公布的数据会有偏差，不多普遍在五六百亿上下。



有人确实有这个需求，我们不能全盘否定其存在的意义，但一些机构的套路确实让人深恶痛绝。

训哥儿认为，智商税源于信息的不对称，越不懂越容易被割韭菜。所以，不管干啥都最好提前了解透彻，磨刀不误砍柴工嘛。

特别是培训这种事儿，往小了说，花你两三万块钱，往大了说，关乎你的职业和未来。

啥是 Java，前端，UI 设计还没整明白呢，看到机构宣传“培训 120 天，挑战年薪 20W”，就去培训了，不坑你算我输。

同时希望大家能发声的发声，能传播的传播。比如遇到招转培，曝出来，可能下一个人就能因你而避免上当。

当然，也欢迎大家多多分享训哥儿的内容。

下期继续揭秘，我是训哥儿，关于 IT 培训，训哥儿只讲真话。关注我，不踩坑。

揭秘二：就业保险、定制班、技能+学历的真相



随着我国 IT 行业的发展，IT 培训机构如雨后春笋般冒了出来。每家机构都想方设法增加招生量。于是，各种招生广告满天乱飞，噱头更是层出不穷。

从 2006 年某内推出“先就业，后付款”，到如今泛滥的“保就业协议”，每个名头都能诱导大量学员掏钱报名。

但事实真的像机构所言吗？广告背后隐藏着哪些猫腻？训哥儿再揭露 3 种招生套路，避免大家掉进陷阱。

拷打无良机构，学生避坑帮手。大家好，我是致力于抹平 IT 培训信息差的训哥儿，一个让无良机构恨的压根痒痒又想跪下磕头的男人。



上期我揭露了 3 种机构的坑人套路。果然就有同学私信我，说（朋友）遇到了这种情况。



这么多年了，网上曝光的其实也不少，甚至包括新华网等官方媒体，可依然有源源不断的学生被忽悠。

果然是没有韭菜永远新鲜，但永远有新鲜的韭菜。可无良机构的套路远不止这些，这期训哥儿为大家再来 3 个。

声明：仅针对无良机构，切勿对号入座，谁举报我那就说明.....神图镇楼



有请 1 号套路登场——就业保险！

此套路现在归于沉寂了，18 年那会儿真是癞蛤蟆拉磨——转着圈蹦跶。

训哥儿觉得还是有必要讲讲它的来龙去脉。

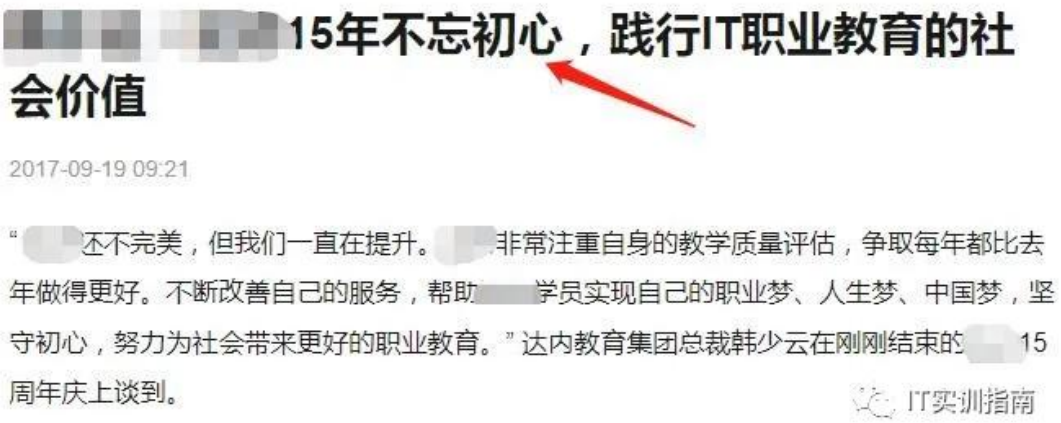
2006 年“达外”推出了“先就业，后付款”，取得了巨大“成功”，此后几乎所有机构都开始效仿，俨然成了“行业标配”（没错就是达外，达外、白马、千坑、南大黑鸟、优失业、下硅谷等等，我这个次元的机构就是这些名字，如有相似，毫无关联）。

可鲁迅说过，所有机构都在用一个套路时，套路便不再好用。



于是，新的套路出现了——“就业保险”。

2017 年达外和平安合作，率先推出“学员平安就业教育保障险”。


15年不忘初心，践行IT职业教育的社会价值

2017-09-19 09:21

“[redacted]还不完美，但我们一直在提升。[redacted]非常注重自身的教学质量评估，争取每年都比去年做得更好。不断改善自己的服务，帮助[redacted]学员实现自己的职业梦、人生梦、中国梦，坚守初心，努力为社会带来更好的职业教育。”达内教育集团总裁韩少云在刚刚结束的[redacted]15周年庆上谈到。

IT实训指南



9月17日“缔造年轻人的中国梦”[redacted]五周年庆典暨青春榜样颁奖典礼在北京国家会议中心隆重举行，来自全国[redacted]员工与院校合作伙伴、企业合作伙伴、媒体朋友一起追忆和见证这些年[redacted]的风雨兼程和荣誉与梦想，畅想[redacted]新十年教育报国梦想。

IT实训指南

梅开二度了属于是，果然是不忘初心，行业领先。



[redacted]教育与中国平安财产保险股份有限公司北京分公司共同推出“平安就业教育保障险”。资料图片

IT实训指南

近年来，越来越多的求职者看到了IT互联网行业的发展前景，通过继续教育提升自身技能的愿望强烈。最新发布的《2017年新蓝领教育消费行为调查报告》显示，未参与培训的新蓝领（与传统蓝领相比，技术能力相对较高，收入和学历水平均有所提升）中，新蓝领参与职业教育培训的意愿达86.5%。

同时，有四成以上被调查者认为，学费是不能接受该类教育的最大阻碍。七成新蓝领来自三四线城市和乡镇农村，家庭经济底子薄，因为缺乏可抵押物、央行征信记录几乎空白等原因，也难以获得银行等传统金融的信贷支持。

为减轻学生的压力，此前[illegible]教育曾推出创新学习模式——“先就业，后付款”，学生可以在找到工作后再支付培训的费用，降低入学费用门槛。

IT实训指南

给大家看看当年的报道。我以为是谁呢，心惊报啊。能把培训贷说的如此清丽脱俗，名不虚传！



就业保险是怎么吹得呢？啊呸，怎么说的呢。

学生就业不容易
我们心里很着急
携手平安来助力
推出保险计中计
就业若是不顺利
学费保险赔付你

你一看：我靠，可以。这不就是传说中的白嫖吗，我最喜欢白嫖了！真相是：

说是保险没保单
真真假假难分辨
什么工作都不管
哪怕你去卖保险
理赔条件重重关
想要赔付很困难

以“池子远见”的理赔条件为例（谁能猜出这家）：

1、培训后 6 个月内未就业
2、回到机构重修 4 个月
3、重修后 60 天内仍未就业

训哥儿要出题了，6+4+2 等于多少？3 秒之内答不上来罚一个赞。

工资多少，就业方向，完全没要求，去富士康也算就业。反正就是想要赔付，你随便找个工作过渡也不行。



谁愿意为了 2 个 W，搭进去一年呢？

18 年时训哥儿就写过这个东西，达外可能想复制“先就业，后付款”的“成功”。然而这种噱头谁都能整，一时间就业保险满天飞。

套路学得倒是挺快，白马、下硅谷录教程招生效果明明更好。这些“一心为学生着想的机构”咋不学呢？

当然，这两家机构也有它们的问题，等更新机构测评时再展开吧。

还是那句话，所有机构都在用一个套路时，套路便不再好用。随着保薪协议的出现，它就更没卵用了，大多不了了之了。

总之，对于所谓的就业保险，要保持清醒的认识：

它更多的是招生噱头，不具备实际意义。真要培训必须死磕，不要想当然的以为有什么就业保险，可以躺平了。不努力，最终坑的是自己。

那么在这个套路中我们可以总结出哪些经验呢？

白嫖有风险，最好多三连。

好的，1 号套路你可以去屎了，**2 号套路“名校学历”登场。**

在拷打之前，先来看一张宣传图。



高中定制+高薪就业+人大学历，就问你牛批不牛批？

大多数人会觉得很煞批吧，但请大家换个角度，**对于没学历又渴望体面工作的朋友而言，这意味着什么？**

没几个人想进工厂，送外卖。

人人都有梦，培训机构不一定擅长教学，但一定擅长“造梦”。



技能+学历是常用手段。有的甚至培训长达 3 年，让你误以为上了个大学，费用比民办本科都高。

对于找不到出路的高考落榜生，辍学生而言，很容易扎进这个谎言编织的梦里。

就算他们不愿意，“望子成龙”的父母也会愿意。而中老年人更好忽悠，特别是关乎孩子前途的问题上。

因此，一些机构不做学生的生意，而是专打父母的主意。



三年下来，它们能把一个家庭掏空。

不要觉得夸张，这种机构瞄准的是下沉市场，专找村里的孩子，并且20年前就有了。

就说10年前，**十多万的学费对一个农村家庭意味着什么？**

这东西到底有用吗？

有但不多，社会人员提升学历的途径有自考，成教，网络教育，国家开放大学（电大）四种。这种就是成教或网络教育，不是统招。985、211根本就没意义，自己也能报。

并且也有专做学历提升培训机构，虽然套路也很多，但好歹专业对口。

IT培训机构搞这个属于是小公鸡下蛋——不是它的活儿硬要干。

归根结底一个字——得　　加　　钱。

对此，有诗云：

技能学历两手抓
一看费用十万八
教学服务水分大
割起韭菜顶呱呱

3号套路等不及了，表示训哥儿赶紧来拷打我吧。是什么呢？企业定制班。

先看图，再拷打。



和咱们上期揭露的”带薪实习”是一个路子，只是又巧立了一个名目。

不过带薪实习一般不承认自己是培训，而是“实训”，“实习”。除非又搞出了新名头，比如企业定制班，有可能会直接摊牌。

以期，出 奇 制 胜。

> 我们就是培训班
> 企业定制无风险
> 毕业直接去搬砖
> 挑战年薪三十万

那到底是真是假呢？不出意外的话肯定是不出意外了，假的。

哪个公司脑子抽风会招那么多零基础培训几个月入职啊，还什么保薪8000，挑战年薪 30W。有这功夫直接招人不香吗？

定制，定制个锤锤，智商税定制。

有人可能会杠，承诺就不作数了吗？学生闹怎么办？放心，机构有的是办法，在培训期间他们就会让你慢慢接受现实。

等毕业了，接着忽悠一通，推荐你去外地找工作。

> 哎呀，这个企业现在不行了。才七八千块钱，你看谁谁谁去北京一个月 15K，他学的还不如你呢，他才是个大专呀，他能行你一定也可以的！
> 而且这家两年内不能离职，不然得赔他们违约金。两年后你的同学都月薪两万了，你才拿个七八千，你女朋友都不愿意跟你了到时候。

真的，我是为你好，真的，真的，赶紧走吧。



学生四散开来，问题就不大了。**就业关键节点，你是跟机构耗呢，还是抓紧找工作呢？**

你不走他们没所谓，你自己难受。相信我，90%的学生折腾不起。大不了给你重新培训，加张凳子而已。再不行，退点学费给你。

100 个人里退几个学费，剩下九十多人他也赚麻了。



企业定制班都是假的吗？不绝对。训哥儿倒是见过真的，但跟大家想的可能不太一样。

17 年还在业内工作时，同宿舍一哥们儿就是。他姐姐在那家机构做销售，好不容易碰到个真的，就把他安排进来了。

最后确实入职了。

一顿操作猛如虎，一问工资三千五。

不是为了押韵，是真的三千五。减去生活费和贷款，他姐还得给他补贴。学费该交交，原价好像是 18800，他应该有优惠。

而且，天天加班到夜里，回到宿舍就骂老板。



这才符合现实。老板是干嘛的？是指着员工创造更大收益的。资本家不压榨打工人，浑身难受。

你一零基础小白，还没毕业的大学生，想薅资本家羊毛，恐怕只会被反割韭菜。

真实习应该给你签入职合同，而不是乱七八糟的这这那那。

当大家碰到天上掉馅饼的时候，那八成是陷阱。培训机构是当代大学生步入社会的第一课。它们会让你知道，什么叫 tmd 惊喜！

学生永远有笨的，韭菜永远有嫩的。这叫铁打的机构，流水的韭菜。

就算臭大街了，换个招牌又是一把好镰刀。要么就推出个子品牌，什么全新升级，焕然一新，又能宣传一波儿。

每当有人问训哥儿某些臭名昭著的机构的子品牌或搞加盟的机构时，我就特别无奈。

它都那么臭了，你还信它个鬼啊。更无语的是，他还会辩白，这是高端子品牌呀，加盟坑总部应该不坑吧。



啊对对对，别再问我了，求求了。

初步诊断为被销售中度洗脑的症状。为啥是中度不是重度？重度就不问我了，直接梭哈，可能还会嫌我话多呢。

训哥儿在教育行业待了这么多年，可以明确告诉大家，远离加盟保平安，屎里找糖祝好运。

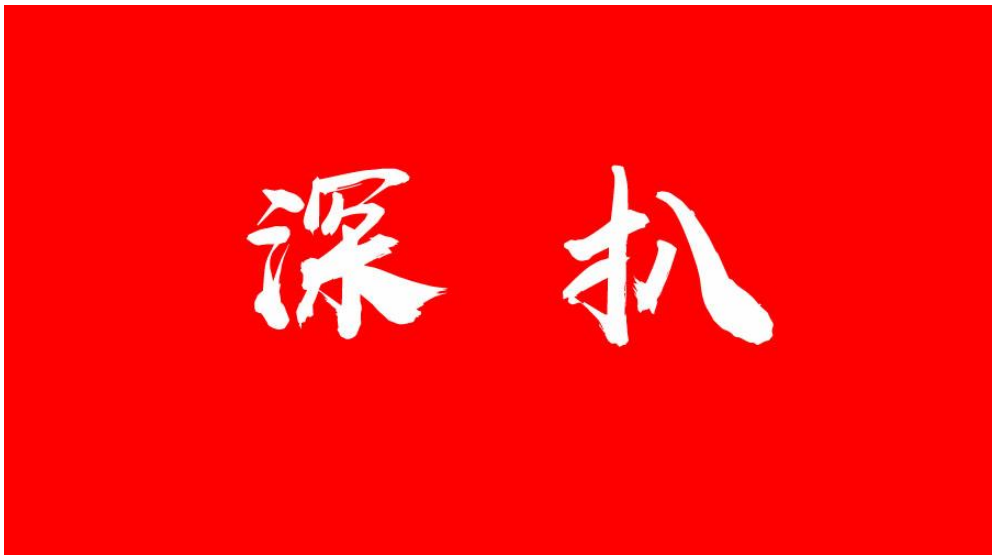


如果你了解清楚行业真相后，依然打算培训，想要我推荐机构，可以+我 V【xun202323】备注【推荐】。

我会结合多年的经验以及大量学生的真实反馈，精选靠谱机构，并有全网最低渠道价，起码帮你省个几百块钱（300-1500）。但并不鼓励冲着我推荐就无脑冲，更建议多对比。

反正能被我筛选出来的机构，也不怕对比。哪家不敢让你对比，一定是个辣鸡。

揭秘三：IT 培训机构 6 大通病盘点



虚假宣传爱装逼，招聘转化把人欺
追逐概念不务实，贩卖焦虑吹挨踢
规模扩张质量降。当了婊子立牌坊

拷打无良机构，学生避坑帮手。大家好，我是致力于抹平 IT 培训信息差的训哥儿，一个让无良机构恨的牙根痒痒又想跪下磕头的男人。

上期我带大家见识了“28 万培训费，并要求每月上缴 1% 工资直至退休”堪称史上最离谱的 IT 培训机构。

这期火力依旧，持续拷打，**谈谈 IT 培训行业的六大“通病”。和上期的离谱不同，这些“通病”是培训时很容易遇到的。**

建议看完，避免踩坑！

具体有哪些呢？训哥儿 freestyle 时间到。

虚假宣传爱装逼
招聘转化把人欺
追逐概念不务实
贩卖焦虑吹挨踢
规模扩张质量降
当了婊子立牌坊

下面逐条解析，某些机构看了千万别上火。你上火，我也一个字儿不改。

1、虚假宣传爱装逼

虚假宣传是 IT 培训行业公开的秘密,深入了解过的同学应该有所耳闻。但宣传能有多虚假，非业内人士恐怕就想象不出了。

拿最吸引小白的就业率来说，打开 10 家机构的网站，9 家得在 95%以上，一般还都带着小数点。



姓 名	学 历	入职企业	就业薪资	毕业院校
张*杰	专科	大连承*限公司	13500	郑州理工职业学院
陈*军	本科	深圳法*限公司	13400	华北水利水电大学
汪*洁	专科	江苏互*限公司	13000	开封大学
王*聪	专科	上海汉*限公司	13000	河南牧业经济学院
祝*	专科	慧*有限公司	13000	郑州理工职业学院
霍*臣	本科	天津神*限公司	18000	中原工学院
常*利	专科	软*有限公司	17333	河南机电职业学院
娄*康	专科	矢*有限公司	17000	郑州信息工程学院
申*先	本科	软*有限公司	17000	中国地质大学
丁*蒙	专科	中*有限公司	16000	黄河科技学院
陈*莹	本科	卓*有限公司	16000	华北水利水电大学
王*伟	本科	上海艾*限公司	15500	华北水利水电大学
程*东	专科	无锡专*限公司	15000	郑州理工职业学院
黄*豪	专科	杭州栈*限公司	15000	郑州理工职业学院

就业率 98.7%
平均薪资 12341
小白一看这机构挺牛逼
自己的人生仿佛迎来了转机

Ps.现在好像不敢那么夸张了，查了几个最爱吹的机构的官网，就业信息连公布都不公布了。都知道行情不好，吹太过只会被嘲讽

不出意外的话训哥儿要来泼凉水了。咱先不说真假，就当是真的，但有些前提机构绝不会告诉你。

找工作需要简历造假，一般两年经验起步，夸张的 5 年的都有。

机构看碟下菜，看你 20 出头刚毕业，就少整两年，碰到 30 来岁转行的，整个 5 年陈酿，直接总监级。这种事儿它们真干的出来。



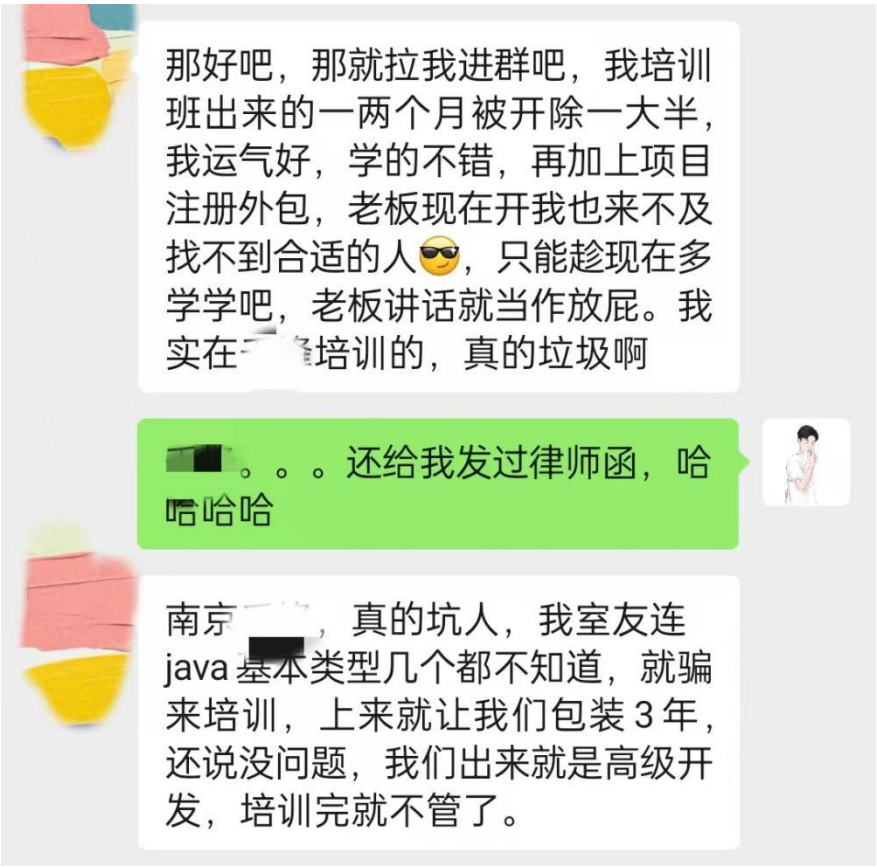
唬住了就要 50K，唬不住就要 5K。要是真能唬住，立马你就成了机构的“励志案例”。

《选择大于努力，月薪 3K 打工人逆袭 50K 高级程序员，他经历了什么？》

培训 5 个月，包装 5 年经验，你说企业排斥培训生冤不冤？但不要以为企业是怨种。

有个东西叫试用期
不是唬住了就能躺鸡

关于被辞退的控诉，网上有很多，这里就不细说了。训哥儿要说的是，你看看被辞退了，机构会不会说，会不会把案例下掉。



前段时间有粉丝跟训哥儿反馈它在某机构学的 Java，初期就业倒是还不错。就业喜报立马就安排上了，结果俩月不到被开除一大半。

喜报会改吗？机构会说吗？

哪家机构都会有被辞退的，但哪家机构都闭口不谈。

以上还是抛开了真实性的前提下，真实性到底几何？

这样说吧，**哪家机构真要能就业率 98.7%，平均薪资 12341，早就一统培训江湖了，也绝不会有那么多骂培训的了。**

那么，机构宣传的到底是怎么回事儿呢？宣传嘛，懂得都懂。一般两种方法：

> 第一种是纯属虚构，随便伪造一些数据，反正无法核实；
> 第二种是以偏概全，比如只展示月薪一万以上的，偶尔掺点儿六七千的，真实性更佳。古玩做旧直呼内行！

之所以说 10 家里有 9 家，就是咱不能把话说死。

也有比较实在的机构，会公布真实就业信息，会告诉你有简历包装啥的，但坦诚度谁都有限，试用期被辞退的事儿基本没人会提。除非它们不搞简历包装，当然，不包装的机构确实也有。

训哥儿了解 IT 培训行业 6 年了，啥样的机构我都见过，所以我不会一棒子打死。这行套路多，但也有实在人。

爱装逼是怎么一说？小机构吹成大集团，大机构和 BAT 肩并肩，办培训班不是为了钱，一切都是为了学员，一切为了世界的美好明天。

它是癞蛤蟆上高速——楞充迷彩小吉普。

2、招聘转化把人欺

就是招转培，之前训哥儿已经讲过了。即打着招聘的幌子吸引求职者，忽悠其参加培训。

在招聘平台上发布薪资说得过去但又没什么要求的职位（比如 Java 实习生，设计助理等），吸引小白投递。

面试时所谓的“面试官”会通过各种手段诱导你对 IT 行业产生兴趣从而参加培训。

除了线上“钓鱼”，这类机构还会在线下招聘会设套。

而且套路也在升级，巧立各种名目，什么“带薪实习，企业定制，岗前培训”等，再加个“保薪协议”，上当的小白那叫一个络绎不绝。

招转培是 IT 培训最为人所诟病的，因为就是纯纯骗人。



但有些机构明知如此，依然我行我素，为什么？因为不需要啥投入，只需不要脸，归根结底还是一个字——利益。

> 搞臭的是整个行业，赚钱的却是自个儿
> 我赚钱就行，那管它洪水滔天
> 况且有人就爱上当，你来实在的他还不听你的呢

有句话叫傻子太多，骗子不够用了，可能有它的道理吧。



该套路如今不仅没有消失反而有发扬光大的趋势，不仅是 IT 了，视频剪辑，新媒体，反正各种工作，都可能会碰到“招转培”。
真是，乌龟吃煤炭——都是黑心小王八蛋

总之，找工作遇到让你交钱的都是坑，真想培训也别去搞招转培的机构。

3、追逐概念不务实

人工智能火时，学 Ai，成为国家紧缺人才；区块链火时，重磅首发，从入门到精通。

光这个首发，训哥儿当年就见过不下 10 家。

你还真不能把它们咋地，A 机构说我北京首发，B 机构说我上海首发，C 机构说我四川省成都市武侯区玉林街道首发。

严谨如斯！！！



就跟机构官网罗列的合作企业一样。在淘宝开个店，说和阿里有合作，谁管呢？

人家就写个合作企业，总有学生会代入为就业合作。



还有更骚的，整个友情链接，挂上清华，北大。不知道的还以为它们和清北有关系呢。友链是啥？你自个儿建个网站，也能随便挂。把学生当傻子忽悠。



真是离谱学会了影分身术——离谱翻倍。大家猜猜是哪家？

这种培训机构和大厂的关系，和你用美团点个外卖的关系，估计能打个平手吧。

面向对象还没整明白呢，就幻想面向马云了。幻想之前咱不能忽视学历，现在要求 211 起步的遍地。

对大多数人而言，培训的尽头是外包。这方面，也不知道是外包成就了培训机构，还是培训机构成就了外包。

训哥儿说个让我最恶心的一次机构集体蹭热度事件。

18 年芯片的事儿大家都知道，全国义愤填膺，**可一些机构看到了商机，芯片培训搞起来，名字起的那更叫一个响亮——中国“芯”。**

鸭子。

它们真能够培训？真打算培训？到现在我也没见它们整出来课程。

拉大旗，扯虎皮，不学的看到了会觉得他们有实力，有情怀，想学的去咨询了它就引导你学别的。

这叫先把人钓上来再说。

这种套路现在也有，碰到过的小伙伴可以点个赞了。

训哥儿始终认为，教育行业比其他行业更加需要责任心，然而无良机构却毫无踏踏实实搞教育的情怀和耐心，什么概念火，就去蹭什么，“挂羊头，卖狗肉”属实被他们玩明白了。

但这种机构往往活的还很好，为什么呢？这题留给大家。

4、贩卖焦虑吹 IT

打开培训机构的公众号，会看到很多贩卖焦虑的文章，比如：

> 《你的同龄人正在抛弃你》
> 《毕业一年后，我连生病买药的钱都没有》
> 《表弟月薪 20K，而我还在混日子》

目的就是为了让你产生焦虑，焦虑了，就会有人“病急乱投医”，下一步机构就要开药方了。

IT 一转，告别风险。

不过现在焦虑已经不需要贩卖了，在各种因素下，已经成了当代年轻人的出厂设置。



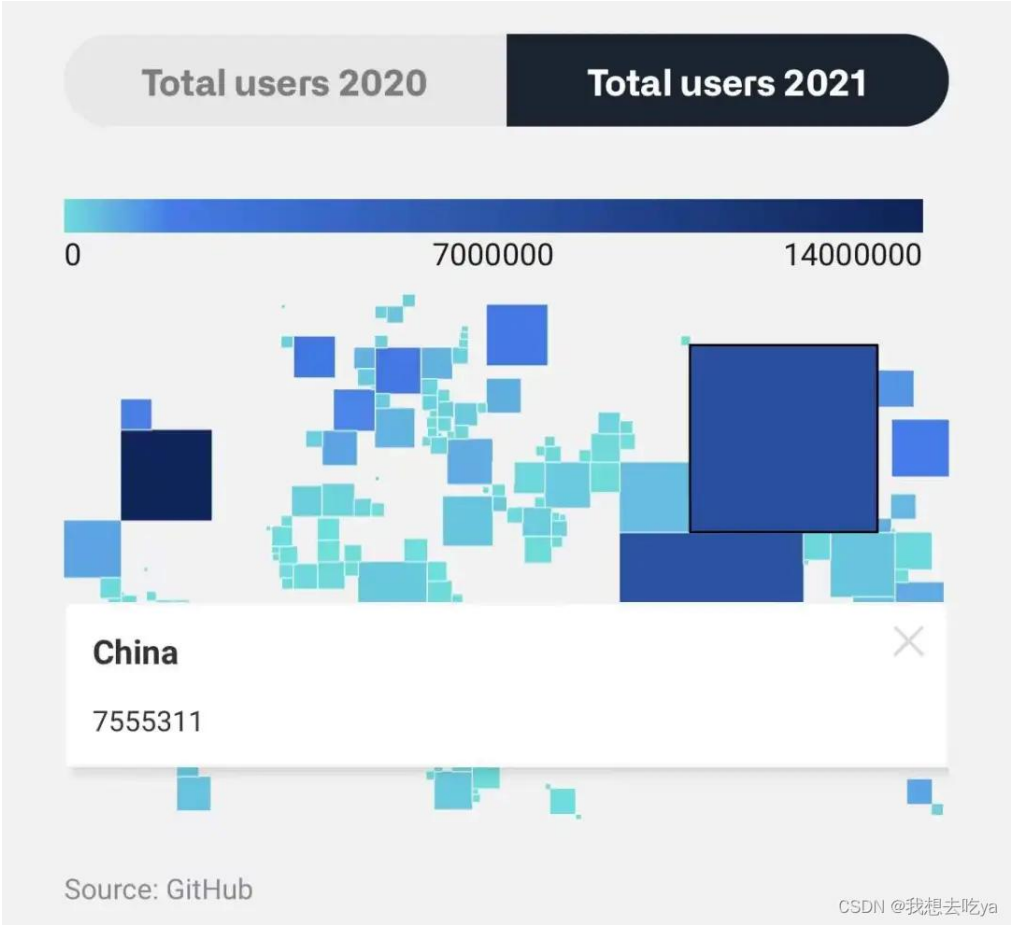
因此，机构现在更多的是在开“药方”上，即鼓吹 IT，比如：



核心指导思想就是，转行互联网，买车又买房，不来学 IT，你就没出息。

好家伙，视频剪辑培训说不学剪辑要被淘汰，写作训练营说不会写作要被淘汰，英语培训说英语不好要被淘汰。

长这么大，我是天天被淘汰，我活着还有什么意思？西凉河在哪儿？



据 GitHub 数据，截至 2021 年，中国有 755 万程序员，占全国人口的 0.54%，合着剩下的 99.46%都要被淘汰是吧？

这我就不懂了，销售那嘴巴巴的，他咋不培训呢？渡人不如渡己呀，而且近水楼台，赶紧培训 120 天，挑战年薪 30W 去呀。还有那些讲师，IT 行业前途无量，你做啥讲师呀？

要说这些机构真不容易，全都放弃自己的前途，只为给大家一个好归宿。他真的，我又哭死。



想要学编程，学设计，学剪辑，都没毛病，训哥儿也非常支持学习一项技能。但要不要将其作为职业，则需要慎重考虑了。

并且要不要学和要不要培训以及要不要去某家机构培训，是递进关系，别本末倒置。

IT 行业薪资高是真的，但它也存在着较大的不稳定性。学 IT 是一种选择，但不是唯一出路。培训是一种途径，但不能当做救命稻草。

5、规模扩张质量降

在职业教育领域，单纯的以大小论好坏，那是无知的表现。

训哥儿了解这行 6 年了，愈发不会唯大小论。

论大小，达外是目前国内最大的，达外之前是南大黑鸟，这哥儿俩现在啥口碑？不能说声名远扬吧，只能说是人人喊打（不过 24 年达外将成人 IT 培训业务剥离，上市公司名称变更为童程童美，搞少儿编程去了。成人业务外包了，只是还打着达外的旗号招生）。



机构扩张的过程就是控制教学质量下降的过程，这是行业发展规律。

如果你在这行工作过，就会理解这句话内在逻辑。

开班是为了赚钱，想要赚更多的钱，必然要扩大规模。而随着规模扩张，管理会愈发困难，核心也会被稀释。

职业技能培训不是互联网，不适用强者愈强。这是个什么行业？这是个你在同一家机构上同一个课程，不同的讲师学习效果就可能大不一样的行业。

听懂掌声。

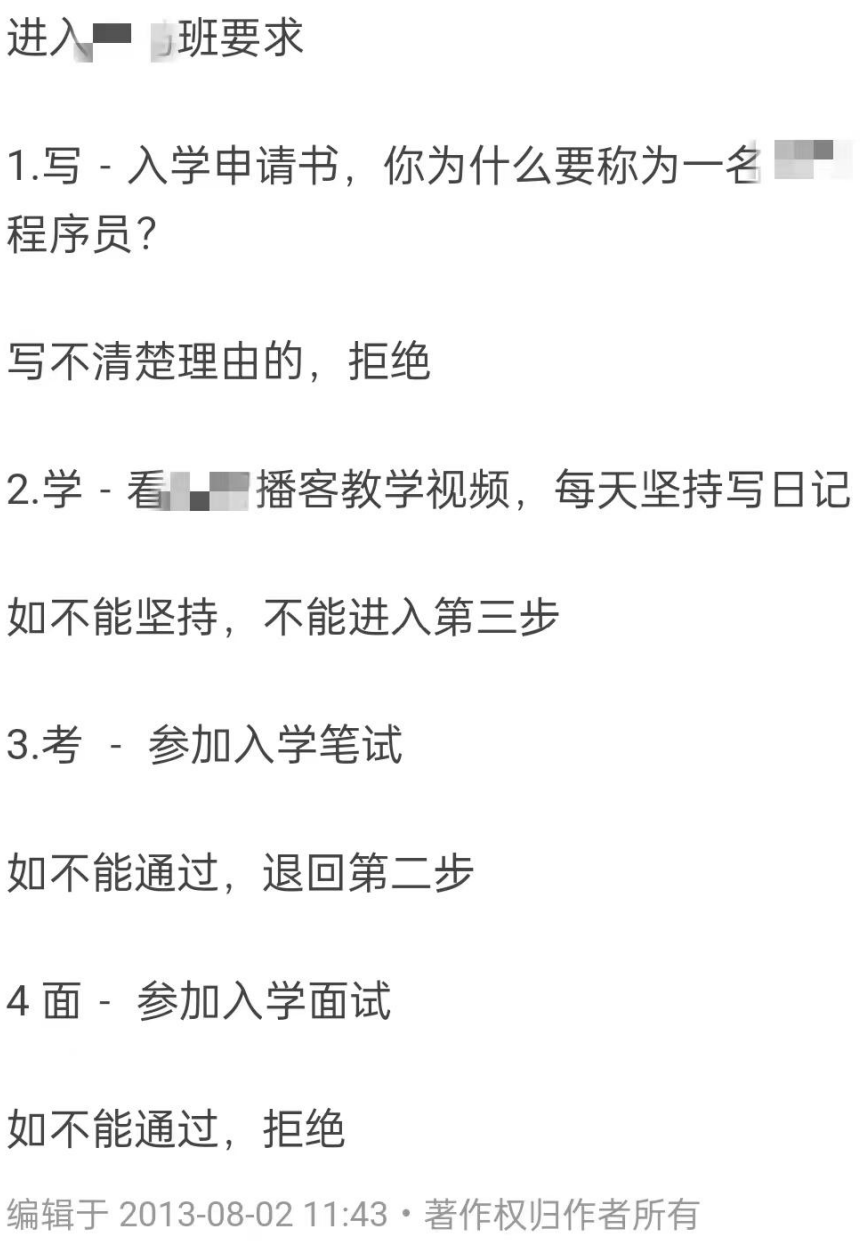
100 人的时候，创始人亲自上阵，严把教学；1000 人的时候呢？核心团队或许还 hold 住，1 万人的时候呢？10 万人的时候呢？股东要你交一个漂亮的财务报表的时候呢？

人数还只是因素之一。

估计有人会说白马，说到白马，就更是一个典型了。

它是怎么起家的？它是 11 年某智推出的子品牌。靠的是筛选考核，把控了生源质量，做的是掐尖培优。

看看当年的白马入学要求，一写二学三考四面。



估计现在白马的员工大部分都不清楚。此举使其奠定了良好的口碑，甚至知乎都有“白马有传说中的那么好吗”这种离谱问题。

当年白马一年才招多少人？后来规模逐步扩大，要求逐步放宽。再后来大家都知道了，考核，申请通通没了，初高中零基础照单全收。

清华分数线要是 200，还能是清华吗？

此白马已经不是彼白马了，从 17 年走资本路线之后它就变了。

然而白马现在吹得倒是比以前厉害了，那训哥儿再说个一般人不知道的。

1、员工专业结构

截至 2018 年 12 月 31 日，公司（含子公司）员工专业结构如下表：

专业	人数（人）	占总人数比例
教研人员	1,622	70.28%
市场营销人员	386	16.72%
职能管理人员	227	9.84%
财务人员	73	3.16%
合计	**2,308**	**100.00%**

2、员工学历结构

截至 2018 年 12 月 31 日，公司（含子公司）员工学历结构如下表：

学历	人数（人）	占总人数比例
硕士及以上	41	1.78%
本科	1,106	47.92%
大专	1,002	43.41%
中专及以下	159	6.89%
合计	**2,308**	**100.00%**

IPO实训指南

据其招股书显示，白马员工的学历结构中，硕士及以上 41 人，仅占比 1.78%，大专及以下占了 50.3%。

你再去看看它们官网怎么写的。看官网，那个个是

小母牛踩电线——牛逼带闪电
吴京踩了周杰伦——京踩绝伦
王宝强喝醉了踩狗屎上——屎上醉强

当然，横向对比，就是和达外、黑鸟、千坑比，白马还是能打的。

它们的资源分享训哥儿也很赞赏，你说它是为了引流也好，实际培训和录的课有差异也好，但总好过坑蒙拐骗，况且很多人确实受益了，所以，活该人家 B 站粉丝多。

对了，不以大小论好坏不是说大的就不行，小的就行，别乱脑补。要多维度，综合对比。

6、当了婊子立牌坊

每家机构都是为了赚钱，每家都不说自己是为了赚钱，仿佛都是为了理想，为了情怀。

什么“黄埔军校”，”用良心做教育“，”有情怀、有良知的培训机构“。

> 猪八戒戴眼镜——你装什么大学生？
> 对着种猪站流哈喇子——您也配吗？

为了理想？为了情怀？IT 培训机构的理想和情怀就是含泪收每名学员 22800 块！



开公司，为赚钱，无可厚非，甚至天经地义；
开公司，为赚钱，不承认，有点那啥；
开公司，为赚钱，不承认，还装出一副为了天下苍生的姿态，是不是就有是传说中的那啥了？

那啥呀？那啥呗！

再说下去，又该给我发律师函了。

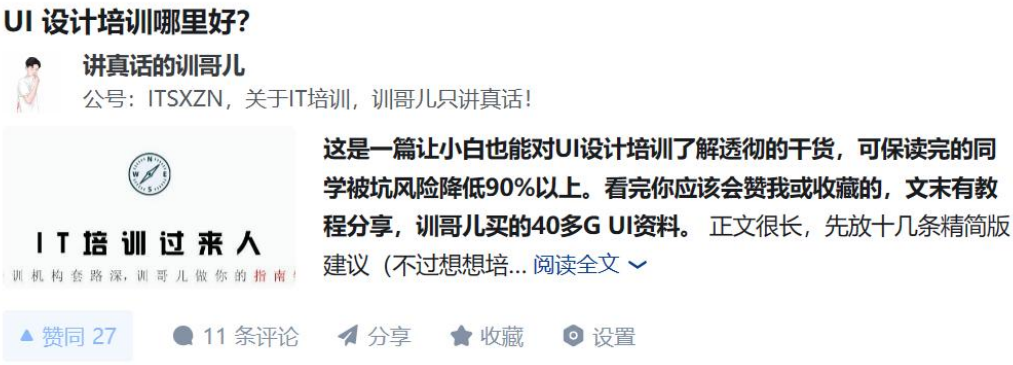
从19年训哥儿就开展了机构测评，是采访4-6名该机构学员的综合真实反馈。

因为过于真实，被各种投诉，给我发律师函的还真有。对，就是前面说的试用期被开除一大半的那家。我一个字不改，也没怎么着。因为都是真的，你吓唬谁呀。

这篇文章完全可以分成6段来发，因为现在的人越来越没耐心。B站讲几句，小红书上做个图，一帮人点赞，深度分析反而没人看。



比如我知乎的这篇问答，认真看完能再被坑算我输，然而.....前几年还好，后来肝了个UI的，无人问津。



反倒让一些机构水军赚到了，因为很多都是从我这儿抄的，转到小红书上，立马就有小白觉得，WOW，好专业喔。

确实专业，专业抄袭。



但训哥儿还是坚持深度，因为我希望关注我的小伙伴都是理性的，能独立思考的。培训不是小事儿，花点时间了解透彻不吃亏。

你没耐心，咱俩无缘。

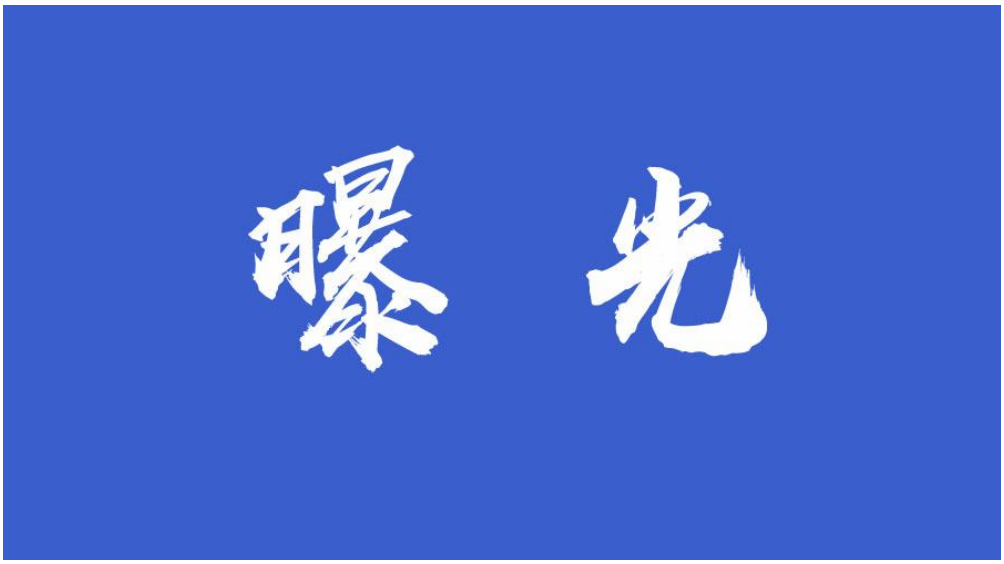
而且我想做别人做不到的事情，什么机构对比图，谁在我这扒点信息都能做。但真正的机构测评，一般人还真整不了。

我能整，是因为我粉丝分布在各个机构，哪里都是信息源，就像滚雪球一样。

那些半瓶子醋做得了吗？它拿啥做呀？不过它们会抄，我也麻了。

讲真话不易，原创也难，希望大家多多关注，你们的支持，是训哥儿的动力。

揭秘四：IT 培训内幕揭秘之培训贷



关于“培训贷”，训哥儿曾写过一篇题为《找工作却被培训，IT 培训机构的这个套路必须曝光》的文章揭露。目的是为了让更多的人看清招聘套路，避免“培训贷”陷阱，但势单力薄，影响力有限。

今天打开浏览器，意外的发现“培训贷”上了热搜，这次是新华网，央视网，腾讯、新浪、网易等媒体的联合曝光。大学生“培训贷”，命该休矣？



一个令人痛心但又振奋的消息——大学生“培训贷”再一次被各大媒体曝光。痛心的是“培训贷”屡遭曝光却仍然猖獗，振奋的是看到有人在为“培训贷”的整治做着努力。

1、大学生求职却陷入培训贷

23 岁的南京某高职学生黄丽（化名）刚毕业，就遭遇了“惨痛教训”。原以为找到了好工作，没想到却掉进连环陷阱，培训 6 个月，不仅没有找到机构承诺的高薪工作，反而欠下了 2 万多元贷款。

据中国青年报报道，黄丽今年一月份在网上求职时，看到一家科技公司招聘新媒体运营，于是投递了简历，并收到了面试通知。 面试时，“面试官”不谈新媒体却一直建议黄丽选择 IT 类岗位：“做 UI 设计师，薪资水平高，发展前景也很好。”

这名“面试官”不断的给黄丽介绍 UI 设计师的好处，承诺高薪就业，并说黄丽条件好，公司可以为其提供培训。看到黄丽有所动摇，该“面试官”紧接着介绍了两种人事合同：

一种是在公司工作 3-5 年，但薪资较低，每个月 3500 元；
另一种是在公司工作 1 年，每月工资 4500 元，一年后，她可以选择留在公司或跳槽。
为了使黄丽安心，“面试官”表示，UI 设计工资 5000 元 起步，跳槽后就业有保障。

如果要你选，是不是更倾向于第二种？套路来了，选择第二种需要交 19800 元的报名费，没钱的话可以分期付款。于是，黄丽被“面试官”连哄带骗的签了第二种合同，并且选择了分期付款。合同的名称为“实训及服务协议”，主要是在该公司学习名为 UID（用户界面设计）的课程。在对方的引导下，黄丽在其提供的表格中，详细填写了身份证号码和银行卡号等个人信息，并进行了手持身份证拍照和人脸识别等操作。



至此，该培训机构打着招聘的幌子，将求职者转化为学员的流程结束。然而，当

事人黄丽却仍然蒙在鼓里，直到一名自称“宜信贷款”的工作人员打电话给她，她才知道自己背上了高额贷款。后来，她了解到自己贷款 19800 元，共需还款 25000 元，利率在 10%左右。

更令黄丽意想不到的是，培训后公司却以没有岗位空缺为由，不能录用她，让她准备简历找工作，公司表示可以为她推荐一些“合作单位”。黄丽说，公司为她推荐的工作与之前的承诺相差甚远，都是一些街边打印店。而原本承诺的 4500 元薪资，更是无法兑现。

这时，黄丽明白自己上当了。她回过头翻看合同才发现，合同里并没有培训时发放工资、培训后保证就业的条款。所谓的实习合同，只是一份普通的培训协议。

2、屡遭曝光，为何依然如此猖狂

非业内人士可能不知，这不是“培训贷”第一次被曝光。仅热搜训哥儿就见到过 3 次，2017 年的“李文星事件”也是因培训而起，而培训李文星的机构就是“培训贷”的罪魁祸首达内科技。

作为国内最大的 IT 培训机构，达内科技 2017 年招生量 128776 人，IT 职业培训的市场份额超过 8.3%，是同行业内第二名的 3 倍。其生源分为社招和校招两类。其中社会招聘，主要依靠搜索引擎和招聘类网站。而招聘网站带来的生源，就是各大媒体曝光的“求职变培训，陷入培训贷”。

根据调研显示，达内科技 20%的生源来自校园渠道，50%的生源来自搜索引擎，剩余 30%的生源，来自通过招聘类网站， 即把求职者转化为学员（128776 的 30%是多少？38632 人，而达内的市场份额仅 10%不到，那么整个 IT 培训行业每年通过招聘忽悠来的学员有多少？不敢想象）！

为什么影响如此恶劣，屡遭媒体曝光的“培训贷”，依然如此猖獗？

第一，学生维权意识不够。

每年有几十万名求职者掉入“培训贷”陷阱，但爆出来的却寥寥无几，难道是培训机构向所有人都兑现了承诺？当然不是！绝大多数未就业的学生不懂得维权，也找不到维权的途径，有时甚至还会被培训机构反咬一口（找不到工作，都怪你不好好学等）！

最终，他们只好自认倒霉，骂两句培训机构发泄发泄，发泄后还是要老老实实还贷款（IT 培训机构负面超多的原因之一）。

第二，机构为赚钱铤而走险。

早在 150 多年前，马克思就在其著作《资本论》里说过：
如果有 10%的利润，资本就会保证到处被使用；

有 20%的利润，资本就能活跃起来；
有 50%的利润，资本就会铤而走险；
为了 100%的利润，资本就敢践踏一切人间法律；
有 300%以上的利润，资本就敢犯任何罪行，甚至去冒绞首的危险。

虽然 IT 培训行业的利润率远达不到践踏法律的地步，但是招聘转培训能为公司带来高利润是不争的事实。以达内为例，其招生渠道主要有校园，广告和招聘转化，其中招聘转化占总招生量的 30%，利润远高于校园渠道和广告渠道。他们愿意放弃这么大一块肥肉吗？并且，作为一家美股上市公司，营收和利润如果达不到华尔街预期，他们的股价可能会暴跌，他们敢放弃这么大一块肥肉吗？

第三，缺乏相关法律法规。

随着法律意识的提高，很多同学会第一时间想到通过法律维护自己的权益。但是他们往往维权有心，投诉无门。报警？警察说不在他们的管辖范围之内；法院？法官是讲证据的，而机构让你签署的协议是“精心”起草的。

还能怎么办？绝大多数同学选择放弃，IT 培训机构正是掐准了这一点，才敢如此猖獗。极个别斗争到底的同学只能找媒体求救，试图通过媒体的曝光，引起相关部门的重视。

不过，曝光一轮又一轮，“培训贷”从未有休止。

媒体曝光有用吗？可能是有的，前段时间的“校园贷”在媒体的持续曝光下，出台了一系列整治措施。不过，“校园贷”是闹出了几条人命的。

不知为何，想起了谭嗣同：“各国变法，无不从流血而成...”

3、如何避免培训贷款陷阱

训哥儿没什么能帮到大家的，只能写写文章，扒扒内幕，避免让更多的求职者掉进“培训贷”陷阱。

第一，详细分辨招聘信息

投递简历时，要注意招聘信息，特别是 IT 类岗位，符合以下 4 点是培训机构无疑。

1）招聘岗位包含“实习，助理，学徒，无经验”等字眼；
2）同一个岗位招聘人数 5 人以上；
3）招聘公司名称里含有“教育”字眼，同时又从事 IT 行业 ；
4）任职要求很少涉及技术，只提到“对编程感兴趣，非计算机专业也可接受”等。

如果通过招聘信息分辨不出,到达面试地点看到招聘公司墙上张贴着“就业喜报,实训基地”等,可以直接拂袖而去了。

第二,查询招聘企业信息

通过查询软件或者搜索引擎我们很容易就可以掌握招聘企业的信息。是不是培训机构,基本可以从搜索结果中体现出来,如果看到网上有人发帖问:“XX 科技公司是培训机构吗?”就算没有答案,但有此一问,基本可表明这是一家培训机构。了解招聘企业,是每一名求职者的必修课。就算不查培训机构,多了解信息也有利于面试。

第三,面对馅饼需谨慎

培训机构的招聘信息大多是“门槛低,待遇好”,对刚毕业的大学生来说,有着莫名的吸引力。但是,单纯的同学们,这类招聘信息是明显违反常识的啊。经验不限的实习生,月薪 4000-6000 元,这可能吗?培训后直接入职到公司,月薪 6000 起步,这可能吗?

当看到一份美味的“馅饼”摆在你面前的时候,你更要多一份谨慎,因为“馅饼”更有可能是“陷阱”。

以前,训哥儿会质问某些 IT 培训机构的管理层,这样忽悠大学生,你们的良心不会痛吗?现在不会了,他们没有良心!

揭秘五：IT 培训内幕揭秘之校企合作



校企合作设想美，实际操作变了味
真实企业没几家，培训机构排长队
校企双方把钱赚，只有学生来付费
盲目以为它靠谱？你的单纯有点贵

拷打无良机构，学生避坑帮手。大家好，我是致力于抹平 IT 培训信息差的训哥儿，一个让无良机构恨的牙根痒痒又想跪下磕头的男人。

本期谈谈看似正规的校企合作，从五个方面展开。

1.什么是校区合作？
2.校企合作的常见形式。
3.校企合作为什么如此泛滥？
4.为什么我说校企合作不代表靠谱？
5.校企合作背后的交易。

1、什么是校企合作

众所周知，很多大学教的内容和企业需求脱轨，校企合作就是解决这个问题的方式之一。**比如学校和企业共同创造条件，提升学生的实践能力，使得供给侧和产业需求侧实现真正对接。**

因此政策层面是非常支持这块儿的，什么“产教融合，校企合作”估计很多人听过这种词儿，今年两会也是被频繁提及。**但是实际操作中，真正的企业少，反倒是各种培训机构借机上位，而我要谈的正是培训机构和学校的所谓“校企合作”。**

2、校企合作的常见形式

第一种，共建专业，学校和培训机构合办一个专业，面向高考生。一般高职院校比较多，学费会高出一截，假如常规班学费 5800/年，这种可能就得 13800/年。有的甚至填报志愿时不说明，等入学报到了，再告诉你还需要缴纳校企合作费，三年下来怎么也得两万多。

第二种，招生，形式多样，但归根结底还是俩字——招生，也是当下最主流的。合作比较浅的是到你学校进行一个宣讲，大吹一番互联网发展趋势，再讲讲就业形势，什么打通“就业最后一公里，保你上岸，月薪过万”。我想每一个快毕业的计算机专业的同学都经历过。合作比较深的会派老师先去学校讲讲课，时间从一两个星期到一两个学期不等。更简单粗暴的，到了实习期直接把学生打包拉走，还不说是培训，骗学生是实习、实训。有的还会和学分挂钩，不去扣学分。不知道大家看到过那种送学生到电子厂强制实习的新闻没，和那个没差。

第三种，搞到学校里的招转培。伪装成就业合作，去了就让学生掏钱培训。啥实习不发工资还要交钱？啥实习不干活而是坐在教室里上课？但凡看一眼就知道，咱也不知道为什么，学校愣是不知道。甚至会赫然出现在学校官网的就业渠道上。

3、为什么校企合作如此泛滥

绝大多数同学都接触过校企合作吧？特别是一些不算好的学校。

有学生的地方就有机构渗透。**谈下来一所院校，每年就能输送几十甚至数百名学生，谁不想要？**而且随着竞争加剧，各个机构都想抢先触达生源。前些年还是大三大四才宣传，现在恨不得大一就把你拿下。学生还没毕业呢就被收割几茬了。谁手伸的早，谁就能先把钱赚了。

为什么机构想进校就能进呢？因为这对校企双方都有利。**都知道普通高校计算机课程很拉，它们需要外部助力。加上政策支持，利用学生资源和机构置换利益，既响应政策，又有利可图，里子面子都有了，谁会拒绝？**有的学校还会主动找机构呢。

4、为什么我说校企合作不代表靠谱

很多学生以为校企合作应该靠谱吧，大错特错，这期就是为了纠正这种幼稚的想法。

我暂且不谈校企合作的内幕，先给大家看一些同学给我的反馈。

这个是专业共建。

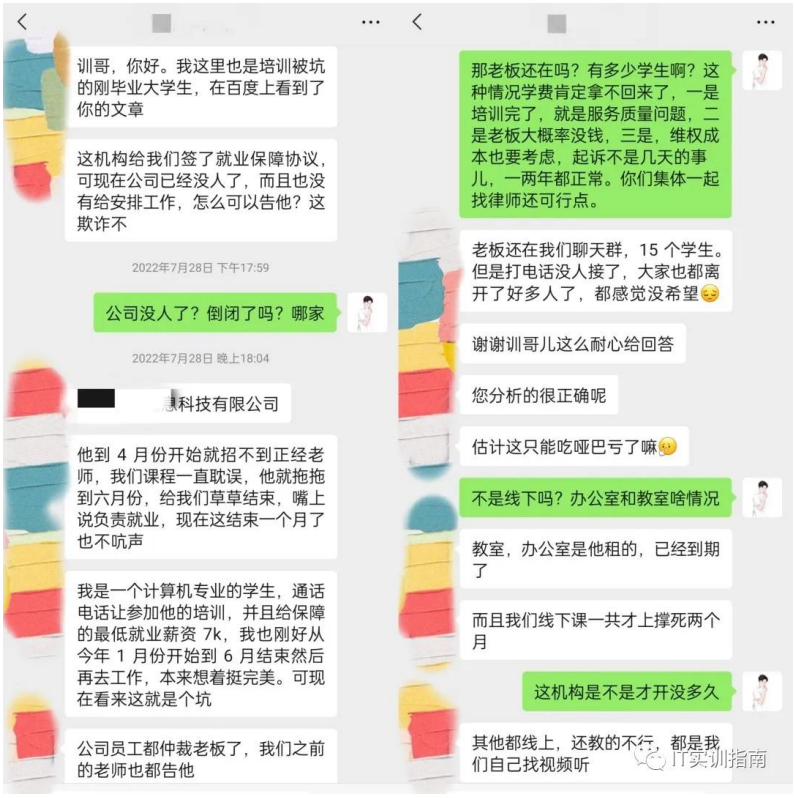


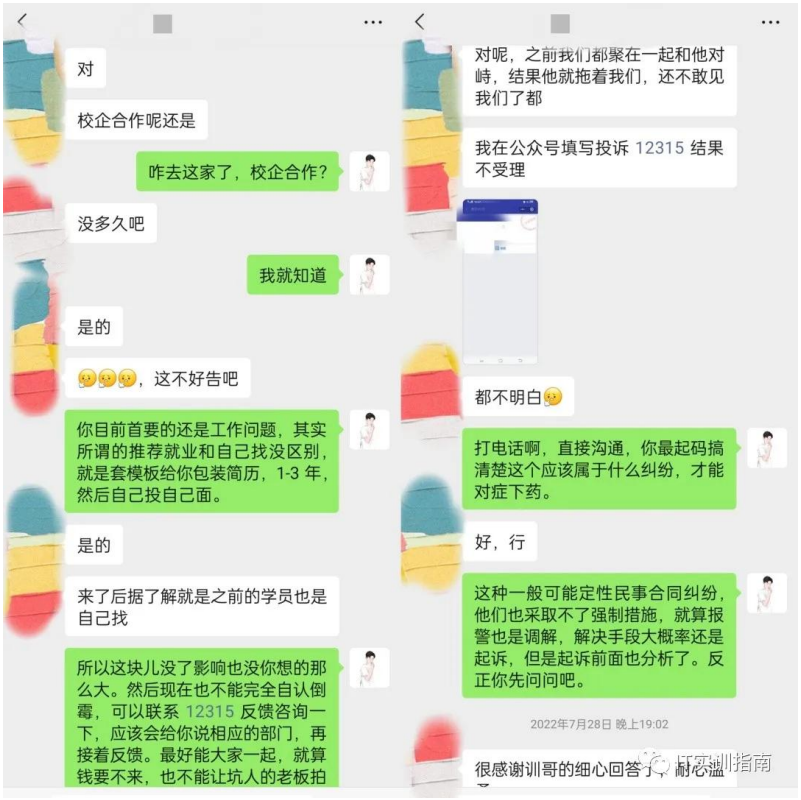

到我毕业实习的时候，也会有专门招生老师给你改简历，上面吹的我自己都有点不好意思
最大的区别，我们教室环境好一点
专业教学说是什么企业的前辈，其实他们那水平参差不齐，我们当时换了三个讲师
就最后一个能力看得出特别高，其他的上课 2 两小时，讲师自己的 bug 就改 1 个小时
三年交了 2w4 多的校企合作费，真的还不如毕业拿着这点钱去报班学呢
哪家机构
真的黑
教的和普通班也差不多，也就是那些基础的东西，后面我还是算班上比较可以的，第一个找到工作，.net 开发，实习 3500 一个月
和很多高校都有合作
我后面听学弟说，学校这个被举报到教育局和媒体，取消了 8000 的校企合作费，只要交 1000 的校企教材费，想起来以前我交的真的亏啊
真的啊
他们后面的实习，如果在招生老师的安排下还是没有企业要，就会带你去省外找，吃住行自费
除非你签那个放弃让校企老师工作安排那个协议，自主就业
然后就不管你就业情况了
他们那些讲师，很多都是自己都找不到工作的那种
这太真实了，很多都是这操作，特别是那种保薪协议，你不配合就作废，机构就让你去外地。
除了管的严了点，其他的真的亏
讲东西原理啥的也不解释，数据结构啥的都没有教工作了都会被怀
什么训指南

这是常规招生。


不接收推送
通知正常接收
加关注
我也被培训机构坑了，也是跟我学校合作的一个培训机构
2022-11-26 20:37
校企合作也靠不住的
我有机会会单独讲一期校企合作，可以加我个V，到时候可以提供些信息给我，愿意的话
2022-11-27 11:41
我知道，我先跟你介绍一下整个过程吧，但是再怎么说，也不可能掰得倒他们的
2022-11-27 11:48
首先，他们会有往年的就业的人的信息，公司名字待遇等等，然后还有联系方式，
不接收推送
通知正常接收
加关注
我当时就是相信了这个校企合作，想着校企合作的话，可信度应该还不错，然后又去问了上一届的学长，也说能学到东西啥的，我就彻底放下戒备心了，然后一股脑下去一两万。。。暑假还是去他们总部培训的，要租地方，每顿点外卖，然后偶尔还要买点东西啥的，花费两万多，到头来确是这样的结局，谁能接受？
2023-3-13 18:26
跟我一起培训的同学，还是秋招没有面上，自己投的简历，好几百份简历投出去才有一家小公司要他，而且干了四个多月了现在，也在被辞退的路上。。。。培训这样看来一点用没有，这个还不算啥，最可气的就是他自己面上的跟机构毛关系都没有，他们宣传的时候还把我朋友的就业情况就业企业薪资等等放出来做宣传！怎么有这个脸的！
什么训指南

还有跑路的。学校会负责吗？你说怎么负责？让学校掏钱弥补学生损失？可能吗？搞不好校方也是受害者。**你以为机构找学校谈合作的时候，不吹牛吗？**





而且 LD 们选择机构考虑的和学生是不一样的，我举个例子。



达外 21 财年营销费用占总营收的 36.8%，这意味着什么？两万二的学费，他们要付出 8096 块钱的营销成本。所以，一名学生支出 8000 块钱他们也愿意，但口碑好的机构获客成本一定偏低，可能还不到 2000，会给这么多吗？达外既给的多规模又大，这个所谓口碑好的 LD 可能听都没听过，你说他们会更乐意跟谁合作？

这个“给的多”不见得是赤裸裸的金钱，是向校方的综合投入。比如共建实验室，捐赠设备器材，但人家是做慈善吗？



这只是一方面，合作涉及的因素很多，况且这行口碑好的机构太少了。很多机构既没有教程，网上也查不到什么信息，但人家有关系，有手段，就是能走院校。就像咱们普通打工人，可能再能干也比不过关系户。虽然 2023 年了，但很多地方的运转规则还是这一套。

我并不是说校企合作等于不靠谱，只是希望大家清楚，校企合作只是机构的一种招生方式。可以考虑，但别加 buff，正常对比就好了，不能把校企合作作为衡量机构的标准。

5、校企合作背后的“交易”

这是可以讲的吗？好好展开估计会惹麻烦。挡人财路，犹如杀人父母嘛。但我既然选择讲真话，就不怕得罪谁，这几年早就不知道有多少机构恨不得我 S 了。

就讲讲我自身的经历吧。

我之前工作就是在一家以校企合作为主的机构，整一面墙，贴的全是校企合作的牌子。刚开始我也是被唬的一愣一愣的，进去之后慢慢知道了真相。

仨字，假大空！！！

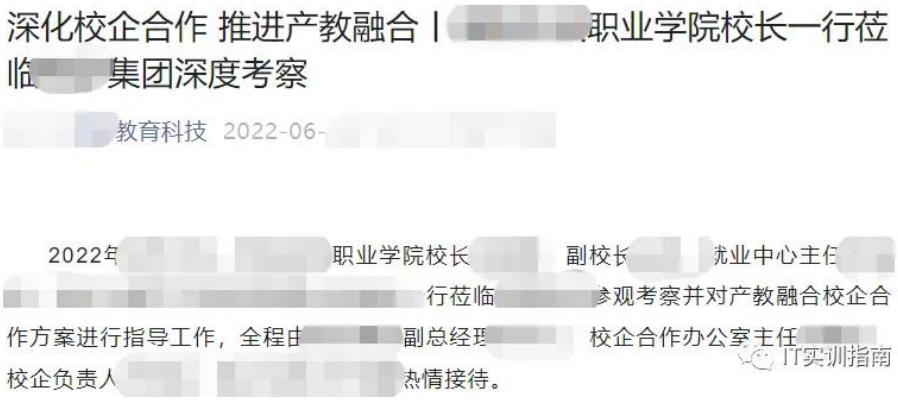
当时他们挖来了一个专门搞院校关系的副总。

他来了之后干嘛呢？组织了一个网球比赛，因为很多院长喜欢打网球。乒乓球，羽毛球都太低端了。包个体育馆，供院长们肆意挥洒汗水，旁边几个销售随时伺候着。活动结束，也到晚饭时间了。饭局上是推杯换盏，宾主尽欢，一箱一箱的梦之蓝往里搬。这个时候确实不上茅台，半公开场合不会搞得很那啥。也不急于谈合作，主打一个让领导舒服，先拉拉关系。

初步接洽后，再由销售慢慢跟进。有意思的是，明明就是普通销售，到院长那儿他就成了校企合作总监（销售人均总监，讲师人均金牌，属于这行基本盘）**。至于谈什么条件，送多少东西？别瞎说。**什么茅台，什么华子，怎么会收东西呢？都是一心为学生谋出路。你看领导们累的满头大汗，喝的脸红脖子粗的，多不容易啊

时机成熟后再邀请领导来参观考察，先带他们看看校企合作展示墙 。再看看整体环境，明明是租人家几间办公室，就敢吹这个大厦是我们 XX 集团投资建设。有个小外包，就成了我们还有个研发中心，XX 游戏就是我们投资研发的。把领导唬的一愣一愣的。不过我也不知道是真楞还是假楞，因为一般来之前就已经敲定合作了，参观就是走个过场。

参观完就是签约授牌仪式。过几天发文宣传，XX 学院张三院长莅临我校考察，校企合作总监李四全程陪同，李总向张院长介绍了我校办学理念办学优势，张院长给予了充分的肯定。张院长表示，阿巴阿巴，李总表示，阿巴阿巴阿巴。最终双方签订了校企合作协议书并进行了授牌仪式。



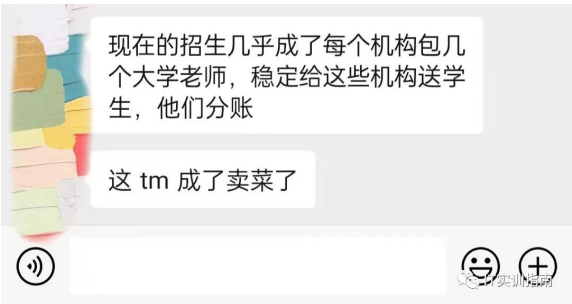
就是这个味儿

确实也有比较负责的领导，带好几个人，可能还不止考察一轮。我也相信他们是真心为学生谋出路，但让销售带着过一遍真没啥意义。

该公司还有一个外包的招生部门，专门跑院校的。路子就更野了，什么牛都敢吹，什么诺都敢许。专招年轻漂亮的小姐姐，参加各种饭局。这种做法在业内并不罕见，甚至存在一些传言，说某些机构的销售会为了业绩.....

但说实话我没见过，我也不认为是真的，因为我自己经常被无良机构的水军造谣，所以谣言有多可恶我是深有体会，没有真凭实据的传闻我通通不会当真。喝酒应酬很常见，但要说为业绩.....就有点儿离谱了。而且人家领导“体面人”，都很能把握的。要说带少数腐败的进个 HS，那是有可能的。

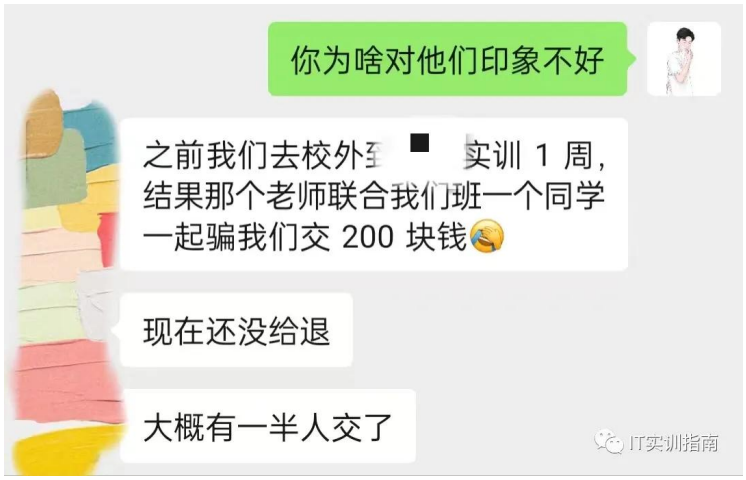
这是上层路线，如果打不通，机构就会寻求别的路子。搞不定院长，就系主任。搞不定系主任，就辅导员。



当然，并不是所有学校都会干这事儿，也不是任何机构都能打通关系。打不通人家就不干了？**还可以走基层路线，发展校园大使嘛。找那些学生会，班干部啥的。**



这种就更好拿捏了，带着撸个串、唱个 K、画个饼，轻松拿下。而且不管哪一级，他们都不会实话实说，一样会各种吹，跟招生是一样的逻辑。



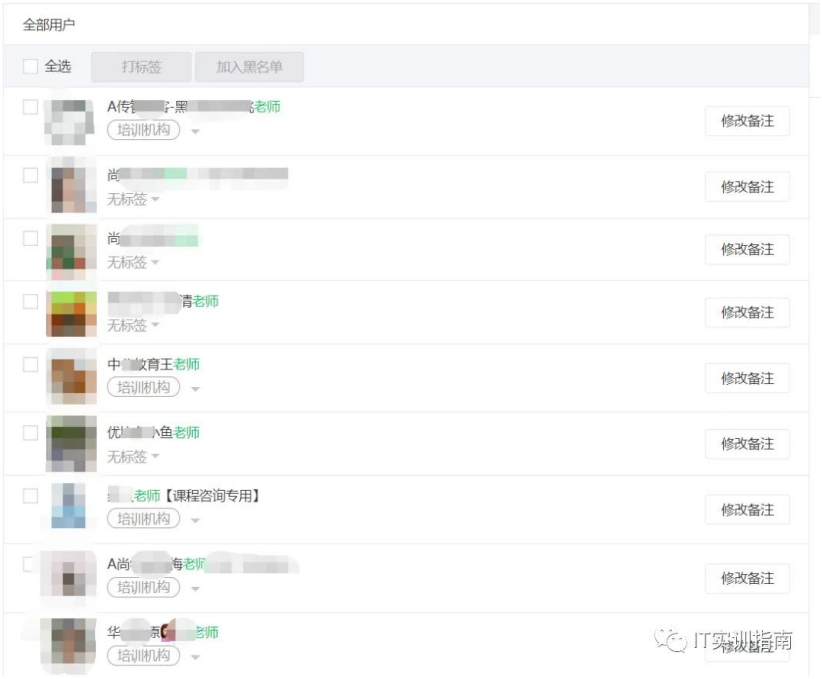
但他们挂那些牌子对学生而言真的有意义吗？看着牌子就能学好啊？别为虚无的东西买单，看这个甚至不如 B 站看教程来的实在。

学生的利益和校方、机构是一致的吗？别傻了，他们都是获利的，只有你是花钱的。豪绅的钱如数奉还，百姓的钱三七分账。这种合作的本质是什么？US dollar。

这种没有一点儿优势吗？有，同学们还能在一块，这是我认为唯一的真正优势。不过也见仁见智，如果大家能够互相推动，无疑是个好事儿，如果还是大学那状态，一起摆烂，反而不如不在一起。

还是那句话，我不是说院校合作不靠谱，而是不要盲目觉得靠谱。它只是机构招生的一个渠道，对你而言，也只是接触机构的一个渠道。就像很多同学找我推荐机构，也只是一个渠道而已。你说训哥儿推荐必靠谱，我无脑冲，同样不可取，我还是建议多对比。

当然，渠道确实也有优劣之分，毕竟人与人的专业度还是有差别的。要说第三方，招转培是最不靠谱的，百度推广次之，贴吧、小红书也不咋地，有几个学生天天搁那儿发帖啊？大部分都是水军，很多还都是从我这扒信息，恶心死了。我公众号后台起码能找出来几百个各个机构的员工。



冰山一角，还不包含私人微信关注的

相对来说我觉得B站还算好点，至少是靠正儿八经的教程引流。粉丝多当然不能代表一定靠谱，但那些牛皮吹上天，“实力多强，规模多大”，可一看B站，啥也没有的，一定要注意了。这块儿就不展开了。

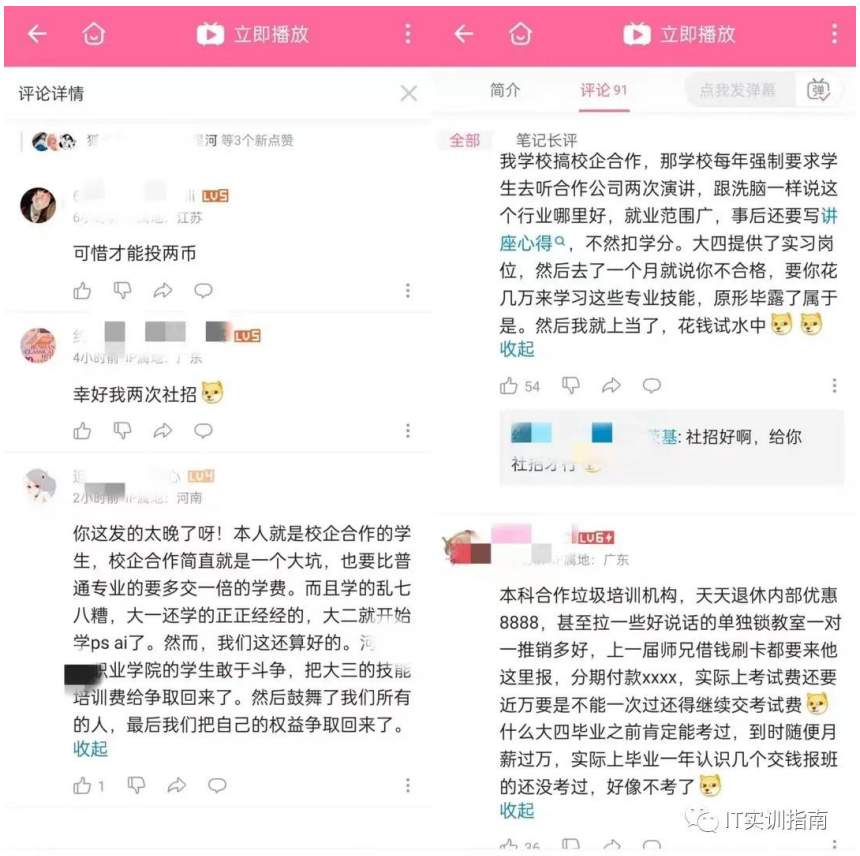
校企合作是指学校与企业建立的一种合作模式。当前社会竞争激烈，包括教育行业，大中专院校等职业教育院校为谋求自身发展，抓好教育质量，采取与企业合作的方式，有针对性的为企业培养人才，注重人才的实用性与实效性。校企合作是一种注重培养质量，注重在校学习与企业实践，注重学校与企业资源、信息共享的“双赢”模式。校企合作做到了应社会所需，与市场接轨，与企业合作，实践与理论相结合的全新理念，为教育行业发展带来了一片春天。2017年10月18日，习近平同志在十九大报告中指出，优先发展教育事业。要全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，发展素质教育，推进教育公平，培养德智体美全面发展的社会主义建设者和接班人。推动城乡义务教育一体化发展，高度重视农村义务教育，办好学前教育、特殊教育和网络教育，普及高中阶段教育，努力让每个孩子都能享有公平而有质量的教育。完善职业教育和培训体系，深化产教融合、校企合作。加快一流大学和一流学科建设，实现高等教育内涵式发展。健全学生资助制度，使绝大多数城乡新增劳动力接受高中阶段教育、更多接受高等教育。支持和规范社会力量兴办教育。加强师德师风建设，培养高素质教师队伍，倡导全社会尊师重教，办好继续教育，加快建设学习型社会，大力提高国民素质。 [1]

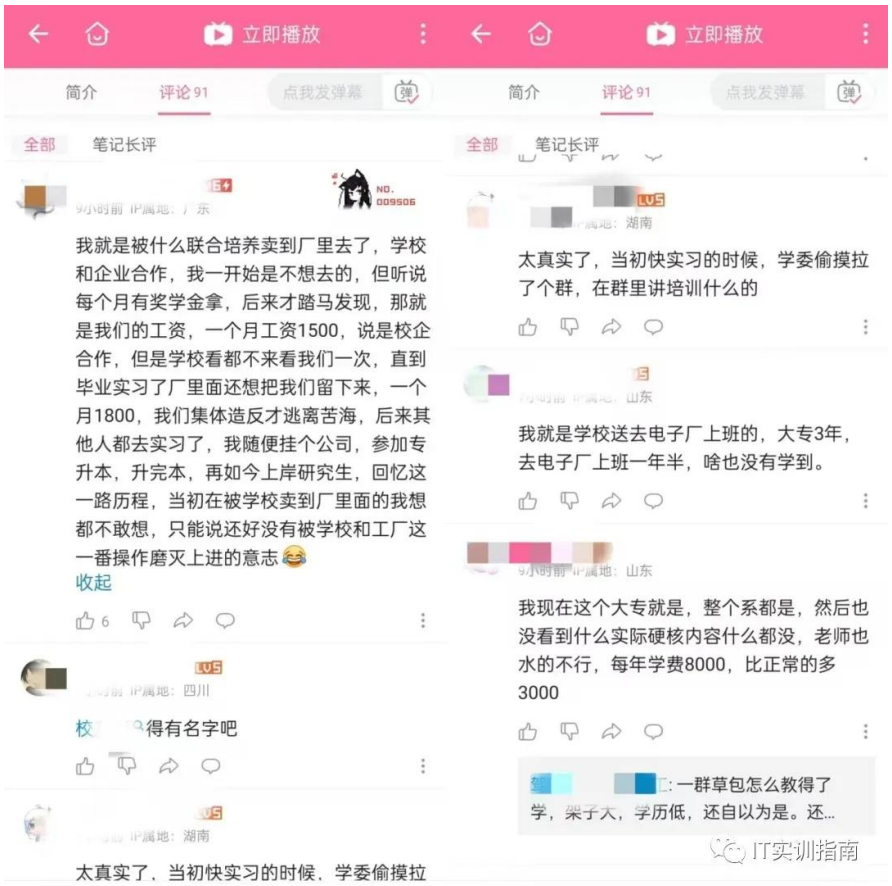
IT实训指南

校企合作的百科

让我们再来回顾一下校企合作的初心，解决大学教学和企业需求脱轨，使得供给侧和产业需求侧实现真正对接。但现实中，真正的企业寥寥无几，培训机构反而一堆，我不知道问题出在了哪里。

这期内容B站评论区一览，看到这些让我更加坚信了把真相讲出来的必要性。



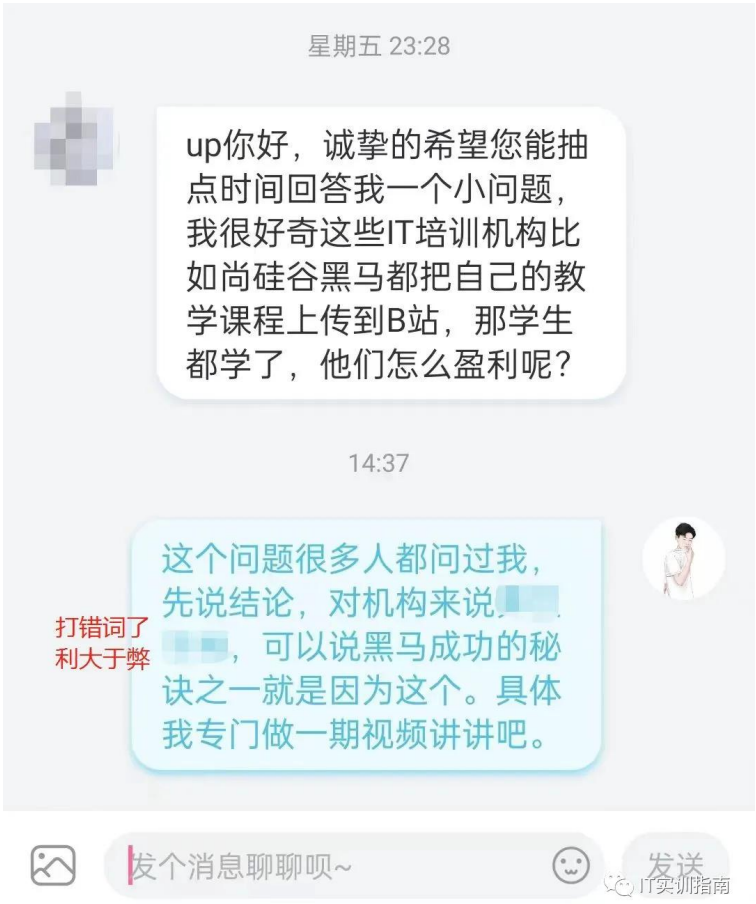

立即播放
简介
评论 91
点我发弹幕
全部
笔记长评
我就是被什么联合培养卖到厂里去了，学校和企业合作，我一开始是不想去的，但听说每个月有奖学金拿，后来才踏马发现，那就是我们的工资，一个月工资1500，说是校企合作，但是学校看都不来看我们一次，直到毕业实习了厂里面还想把我们留下来，一个月1800，我们集体造反才逃离苦海，后来其他人都去实习了，我随便挂个公司，参加专升本，升完本，再如今上岸研究生，回忆这一路历程，当初在被学校卖到厂里面的我想都不敢想，只能说还好没有被学校和工厂这一番操作磨灭上进的意志
收起
太真实了，当初快实习的时候，学委偷摸拉了个群，在群里讲培训什么的
我就是学校送去电子厂上班的，大专3年，去电子厂上班一年半，啥也没有学到。
我现在这个大专就是，整个系都是，然后也没看到什么实际硬核内容什么都没，老师也水的不行，每年学费8000，比正常的多3000
IT实训指南


立即播放
简介
评论 91
点我发弹幕
全部
笔记长评
up主你好，遑论文中所述虚假的校企合作了，就是真的校企合作，方向也是错的偏的。校企合作是企业联合学校的研发创造新的产品，对应解决社会需求，然后增加企业生产链条，让大学生毕业生去参与生产，优化补充产品生产与研发。而不是企业和学校弄个班开个课，简单的培训一下，让去企业工作。那这是当年的学徒啊
收起
萌心萌系: 不知道你是不是没看视频？UP说的什么是听不懂？UP说的跟你说的是...
网上视频都是让人消费 回复 @萌心萌系 : 请认真读评论，我这是对视频的补充和...
无视小喵 回复 @萌心萌系 :985，211的大学是不用担心
我就是校企合作大专，武汉打，两年2万，我只能说老师不负责任，所谓就业协议就一纸空文，垃圾学校，垃圾企业
作为IT教培人，必须给你点赞啊，讲真话不容易.....
这个视频早出来一周我就不会被坑了。
所谓的校企合作其实就是学校和培训机构合作的，培训机构就是校企合作的企业。学校出硬件，机构出师资。学校专门为这个企业成立一个专业，高收费。简单说就是学生等于是在一个公立大学读了几年民办，最后拿的毕业证是一样的。好处就是学生可能可以用比较低的分数，甚至免考的方式混三年就能达到一个大专学历，甚至本科学历。
收起
IT实训指南

揭秘六：IT 培训内幕揭秘之教程开源



培训机构把课程上传到 B 站，学生都学了，不会影响他们盈利吗？最近有小伙伴问我这个问题，相信也是很多人心里的疑惑。



先说结论，不影响，这些课程反而是机构的广告牌，摇钱树。

有人会说上传的只是一部分，故意拿好的引流，也有人说上传的不是最新的，想要新的还得培训。都没 get 到教程开源的底层逻辑，很多机构是这样，但也有机构上传的就是整套课程。

大家疑惑的点也是在这，希望我的分析能解答你的疑惑。

第一，确实有通过教程自学的，但更多的人自学不了。不要高估了广大学生的自制力。很多人培训是冲着啥？环境，氛围，有人带和就业服务，这些都是自学所缺乏的。

第二，教程可以为这些机构积累更大的声誉，形成口碑效应。两家机构差不多，你看过 A 机构的教程并且觉得很好，培训的话你更容易去哪家？不仅如此，比如黑马和尚硅谷吧，很多在职的程序员甚至其他机构的学生都会看它们教程。那么身边有想培训的，他们是不是更可能推荐这两家？他们可能压根没去培训过，就是因为教程而推荐，教程就成了更高级的广告牌。现在市面上能开百八十人大班课的机构也就黑马，尚硅谷等少数几家，这就是最好的证明。流失了极少数自学的，但吸引了更多培训的。所以，有的机构会养名师专门录课，这也是有学生真培训了反而感觉不如教程讲的好的原因。

第三，机构之间互相卷。某机构出教程积累了很多粉丝，其它机构眼红不？跟不跟？最后卷成不得不出，没教程你都不好意思吹牛逼。不过也有打死不出的哈，小机构咱就不说了，大的比如某内某鸟，天天喊着自己龙头，然而教程廖廖。某内是视频教学，出多了就是革自己的命，某鸟纯属是不仅露不了脸反而可能会把屁股露出来。所以，这些机构招生主要靠广告和销售的嘴，加上招转培等套路，很容易翻车。像某内 21 财年销售费用高达 8.78 亿元，同年某智（黑马母公司）只有 1.04 亿元（当然，某智的体量相对小点，不过名气是不是更大？这里就有教程的作用）。

第四，应对线上机构及盗版课程的冲击。线上一度很火爆，便宜的录播课可能就几百块钱，线下机构怎么守地盘？直接出免费教程。潜台词，线上看我们教程就行了，要培训就得线下。而且，不管他们出不出，这行都不缺学习资源。盗版淘宝闲鱼一大堆，还有那么多开源平台，机构不如直接出教程把学生吸引过来。现在线上学费一万多是常态，黑马的线上平台博学谷两万左右，不照样有人报名？

综上所述，教程开源不仅不影响机构盈利，反而会给他们带来更多的利益。

话说回来，这个行业还是在不断发展的，模式也在创新，像某鸟某内横行的时代，哪儿愿意教程开源，录个视频恨不得卖你个万儿八千的。

黑马能做到上市，能拥有那么多粉丝，成功秘诀之一就是“教程+教材”。

就教程开源而言，我是希望越多越好，因为确实很多学生因此而受益。说机构是为了宣传也好，引流也好，这都没错，但总不能要求别人做慈善吧，论迹不论心，咱就看自己有没有因此而受益就好了。

靠教程招生总比那些搞招转培，画大饼，坑蒙拐骗的强。当然，刻意录卖家秀的那种，我也反对。还有一些质量还没人家开源的高呢，就敢卖学生个几千上万的，得了吧你。

揭秘七：IT 培训内幕揭秘之带薪培训



问题描述：本人大四，感觉在学校学的东西没啥大用处，出去找不到好工作。由于没有钱找正经的培训机构，所以想找带薪培训的公司，就是培训费分期从工资扣的那种，但大多数人都说是骗子。

我完全小白，啥也不懂，请有经验的人告诉告诉我去这样的公司靠谱不？怎么样才能避免入坑？

知乎上被邀请回答问题，看到问题描述（上文）后训哥儿很惊讶。带薪培训本就是骗局，而且是拙劣的骗局，竟然有人主动上门找骗？回想起数月前自己的朋友遭遇过同样的套路，训哥儿愈发愤慨，同学们在培训机构面前还是太单纯了。

今天，训哥儿就为同学们揭开“带薪培训”的真实面目，教大家防坑防骗防套路，做一名“不单纯”的人。

1、何为带薪培训？

带薪培训指用人单位为劳动者提供专项的培训费用，对其进行专业技术培训，并在培训期间发放给劳动者薪金的一种方式。

既培训又给钱，看起来非常美好，当然，不美好 IT 培训机构也不会盗用这个概念忽悠学生。可能是觉得过于美好，同学们不信，所以某些 IT 培训机构具体招生时话术上会做刻意的修饰，以提高可信度。

比如，培训后需在我们公司工作一年以上，如果不满一年，需缴纳违约金，要不然我们公司太亏了；
比如，培训后可以直接入职到我们公司，也可以推荐你到我们的合作企业，培训费分期从工资里扣。

看起来是不是挺像那么回事儿的？很多同学会掉进这类话术陷阱里，理所当然的认为就业肯定稳了，就业有保证，那还怕啥，交钱，培训。

训哥儿的朋友曾遭遇过带薪培训的骗局，被招生人员推荐学习 VR 游戏开发，并承诺培训后入职到该机构旗下的软件开发公司。他信以为真，训哥儿颇费口舌才才让他认清事情的真相。

2、带薪培训真相揭秘

带薪培训中所谓的“薪”，其实就是多收的学费，培训机构以实习工资的名义返还给学员。比如培训机构承诺每月给你 1500 元的实习工资，那么原价 16800 元的课程，你可能要交 22800 元。当然，他们不会告诉你原价，这叫羊毛出在羊身上。

培训后直接入职？想都别想，同学们换个角度想一想就能挖掘出真相了。某些培训机构靠“带薪培训”招那么多学生，如果人人都能入职到该机构，那么该机构得有多少员工？

假设某机构年招生量 5000 人，其中 1/10 的学员是“带薪培训”。那么该机构每年至少有 500 名新员工入职，而且还都是 IT 岗位。一年 500 人，三年呢？十年呢？

这符合逻辑吗？事实上一家年招生量 5000 人的培训机构员工在 200 人左右。每年入职 500 人，挣的钱怕是连工资都不够发。以忽悠训哥儿朋友的机构为例，事实上他们旗下的软件开发公司压根没有 VR 游戏开发这个岗位。

不能保证就业，学生培训后怎么处理？到那时机构会想方设法诱导你去外地找工作，比如：

老师联系了几家企业，需要相关人才，薪资待遇都比我们公司要好，这是个机会。你一定要抓住。去吧，皮卡丘，你去了，我们才能安心的数钱；如果学员非要入职到某该机构呢？那可以啊，面试，结果自然是不达标。

要么去找工作，要么留下来继续培训，你怎么选？协议？某些培训机构的协议一纸空文；承诺？某些培训机构的承诺一文不值。

训哥儿想问某些机构的管理层，为了钱把神圣的教育事业做的如此肮脏下流，你们有没有在某个夜晚良心隐隐作痛，难以入眠呢？

如何避坑？记住一句话，事出反常必有妖。

揭秘八：IT 培训内幕揭秘之讲师包装



提到培训讲师，同学们总会和“技术大牛，行业大咖”等词汇联系在一起，对他们充满仰望。

一是，“讲师”这个词汇自带光芒，学生潜意识里会认为老师是厉害的。二是，培训机构刻意的的包装宣传，将讲师的光芒无限放大。但是，IT 培训讲师真的如宣传所言吗？IT 培训讲师到底是由哪些人构成？

19 年教师节写下的这篇文章，转眼又是一个教师节，当时粉丝少，文章没有传播起来，关于 IT 培训讲师，还是有大量的学生不懂此中套路。值此教师佳节，训哥儿来扒一扒 IT 培训讲师们。



进入正文前先给大家吃一个大瓜，某机构刚毕业的学员竟然被另两家机构聘为了大数据讲师，月薪 22K，堪称魔幻。

IT 培训行业有多乱，只有你想不到，没有机构做不到，下文详细分析。

1、精通、丰富、负责、经验

打开任何一家稍具规模的 IT 培训机构的招生网站，在展示讲师的页面我们总会看到这样一段话：

讲师介绍：八年从业经验，具备 iOS、Android、Java 开发经验，精通 Jvava、OC、C#等编程语言。曾供职于多家知名互联网公司，任技术总监，主导研发了 XX 软件。技术功底深厚，从业经验丰富。

授课特点：对学生认真负责，对教育有独特见解，知识讲解细致入微，学生能听得懂，用的好，记得牢，深得学生好评。

神奇的是，每一家机构的每一名讲师的简介，仿佛都离不了“精通、丰富、负责、多年经验、技术总监”等词汇。

为什么这样写？因为同学们参加 IT 培训最看重的是教学质量和就业保障，而讲师的水平则决定着教学质量的高低，优秀的讲师对招生有着直接的促进作用。



但是，优秀的讲师总是少数的，依据二八定律（*也被称为 80/20 法则，，是重要的少数的法则，也是因素稀疏的原则*），在任何一组东西中，最重要的只占其中一小部分，约 20%，其余 80%尽管是多数，却是次要的。

可在 IT 培训机构的宣传中，仿佛每一名讲师都非常优秀，这明显不符合已被公

认为事实的二八定律。

2、一个大跌眼镜的发现

是定律不对？还是机构说谎？训哥儿通过一个小方法便可带大家查出真相。即打开招聘网站（*以智联为例*），查看 IT 培训机构的招聘信息。



首先来看看培训机构最爱宣传的“工作经验”，招聘信息显示，只有 1 家机构对讲师工作经验的要求是 3-5 年，其余 3 家对讲师工作经验的要求都是 3 年以下，夸张的是有家机构竟然不要求任何工作经验。

颠覆三观有没有？招聘时对工作经验的要求大多数在 3 年以下，到了官网却摇身一变“平均工作经验 8 年”，这让训哥儿想起了一个段子：

一名程序员去面试
面试官问：你毕业才两年，这三年工作经验怎么来的？
程序员答：加班

这样看来，IT 培训机构万万是不能去的，加班太严重了，能把一名 1-3 年工作经验的程序员加成 6-8 年工作经验的高级讲师。

再来看学历，某些培训机构宣传时不仅会在讲师的工作经验上造假，学历也总爱挂在嘴边吹嘘，比如 985，211，计算机硕士等。

但打开招聘信息，对学历的要求几乎是本科和大专五五开，说好的硕士呢？

最后看薪资，招聘信息显示，4 家机构中有两家机构给出的薪资是 10-15K，并且

还是北京地区（10-15K，一般情况下就是 10K，工作过的人都懂）。



试问，月薪 10K 的讲师，确定能教出来月薪过万的学生？没有工作经验的讲师，确定能教出来相当于 1-3 年工作经验的学生？

是不是有点儿不能接受？但真相往往让人跌破眼镜，“技术总监，平均工作经验 8 年”怎么来的？虚假宣传！

3、培训机构如何包装讲师

上文说到，优秀的讲师对招生有着直接的促进作用，培训机构自然深知这一点。但是因为优秀讲师不足以及成本问题，某些机构往往选择包装讲师，忽悠学生。

和就业薪资一样，IT 培训机构对讲师的虚假宣传一般采用两种方法：

第一种是大笔一挥纯属虚构，即伪造学历，工作经验等，学员能看得出来？
第二种是断章取义以偏概全，即只展示部分相对可靠的讲师*（某些讲师较多的大机构喜欢这样做）*。

除了以上两种常规手段，个别机构还会找一些业内名人为其“站台”，即把大咖的资料挂到官网上吸引学生，但这些人并不讲课，就是收钱挂个名而已。

所以，同学们不要过于在意官网上宣传的“名师”，给你讲课的那个靠不靠谱才是最重要的。

4、真正的 IT 培训讲师怎么样

虚假宣传是不是代表着 IT 培训讲师完全不靠谱呢？当然不是，每一家机构都有好有坏，每一个岗位都有优有劣。

真实的 IT 培训讲师，训哥儿认为可分为名师，靠谱，不太靠谱， 不靠谱四类。

1）名师，这类讲师在业内具有一定的知名度，网上也有他们录制的教程。技术实力雄厚，讲课经验丰富，一般在知名培训机构担任学科负责人或者自己创办了培训机构，属于站在金字塔尖的极少数。

2）靠谱，这类讲师技术相对扎实，虽然没有太大名气，但为讲课还是绰绰有余，最重要的是他们能够做对学生负责。名师毕竟是少数，真正撑起行业的还要靠这部分不太知名的靠谱讲师。

3）不太靠谱，很多人做讲师并不是因为喜欢教育行业，而是把培训机构当作了养老的地方。这类人有一定的技术功底，但缺乏对新技术的追求，缺乏对工作的激情。

同时，知乎上有个说法，IT 培训机构的讲师有很多是被淘汰的技术人员，所言非虚。这类人技术或精力跟不上市场的需求，把培训机构当作了避风港。

对于以上两类，训哥儿不认为他们能够教好学生，所以称之为不太靠谱的讲师。

4）不靠谱，师资不足是每一个 IT 培训机构扩张过程中都要面临的问题。为了解决这个问题，很多机构会从刚培训的学生中挑出一些作为助教。

如果仅仅是助教训哥儿也不会说不靠谱，但事实上这类人往往会充当讲师的角色。试想，一名刚从培训机构毕业的学生竟然要为另外一批学生讲课，这特么靠谱的了吗？

文章开头大家都看到了这魔幻但却现实的一幕，某机构刚毕业的大数据学员被另一家机构聘为了大数据讲师！这是一名同学给训哥儿爆的料，他就是在聘讲师的这家机构培训，然后在另一家机构学管师的朋友圈看到了这则消息，估计他心中一万只草泥马呼啸而过（培训前两家机构都有考察）。



不过，并不是因为那家机构教的好，而是学生包装了简历，另一家机构没看出来，就这样招过去了。自己应该学的也不错，但刚毕业就做讲师不靠包装简历肯定是不可能的。简历包装，培训机构的套路，没想到竟然套到了自己身上（分别是哪几家机构？公众号【ITSXZN】后台回复“教师节吃瓜”查看）。

这件事儿反应出了什么，无需训哥儿多说，只是学生的权益谁来保障？

训哥儿认为，一名合格的讲师不仅要有丰富的实战经验，而且要有很强的求知欲，并且能够将自己的知识更好的传授给学生。

希望这种事情不要再发生，希望每一名老师都能对学生认真负责，也衷心地祝愿每一名合格的老师教师节快乐~

揭秘九：IT 培训内幕揭秘之就业保险



最近一两年，保险界兴起了一股奇葩风，出现了很多千奇百怪的险种，吃货险、分手险、熊孩子险、见义勇为险……近期，这股势头甚至蔓延到了 IT 培训业——从 2017 年下半年开始，“就业保险“频频出镜。刚听说“就业保险“的时候，训哥儿一脸茫然：难不成像淘宝运费险一样，学员们参加 IT 培训班后，学不好技术还可以退货无忧？

那些提供了就业保险的 IT 培训机构们还真就是这么宣传的：如果学员未能就业，保险公司将按比例或全额赔付学费。听听，多么美好，学员的风险基本为零。然而，众所周知，培训业套路深深，这样的学员就业保险到底是真事，还是 IT 培训业新的宣传噱头？训哥儿自然要去鉴定一下。

1、如何获赔，培训机构推出就业险理赔条件你了解吗？

2017 年 9 月，某内对外宣布，与平安财产保险公司共同推出“平安就业教育保障险”。

该险种规定，该校学员可在全国各中心参保，保险费为每人 280 元，保险期 12 个月，参保学员经过全日制课程的学习后，在 3 个月内未能就业，再次到某内进行同一课程全日制课程学习 50 天以上的，可申请理赔。同时，理赔与学员的学习成绩和学历都无关，只要满足理赔条件的，平安保险将现金赔付 12000 元。

继某内之后，2018 年 5、6 月间，**远见和*工场也分别推出了类似的学员就业保险。

其中，“**远见学员教育培训险”由**远见教育集团和中国人民财产保险股份有限公司北京市直属支公司合作共同推出，该保险主要针对**远见的全日制学员。

理赔条件为：在保险期间内，被保险人按要求完成该校全部培训课程并通过结业考核后，6 个月内未能成功就业的，可以再回到**远见继续接受相同内容的免费培训，再次完成重修课程，且考核合格毕业后 60 个自然日内仍未能就业，保险人按照约定金额赔付被保险人，最高可获赔全额学费。



*工场的“就业保障险”也是与中国人民财产保险有限公司合作，按照协议，在*工场完成学业并且学习成绩合格、由*工场全程培训和提供就业服务，仍然无法就业的学生，将会全额赔付学费。

2、暗含猫腻，机构老师竟然不建议学员购买就业保险？

训哥儿分别向某内和**远见了解了学员就业险的相关情况。

某内方面一老师表示：就业保险是该校和平安保险合作的，在入学时除学费外，学员还需要单独出保费两百多元。课程学完之后，学员由学校推荐就业，如果一段时间（一个月左右）后，学员还是没有找到工作，学校将免费提供课程，让学员再次学习。二次学习后，学员仍然没有找到工作，就由保险公司退还学费。

但是，该老师并不建议学员购买这种就业保险，表示学校和很多企业有合作，这些企业会到校内招聘学员，学校承诺学员可以终身免费学习新课程，终身推荐就业。

**远见的咨询老师则表示：他们的教育培训险不用学生单独掏钱购买，部分班级（学费较高的班级）会赠送给学生一份教育培训险，学完课程后学校会推荐就业，对于半年内仍没有成功就业的学员，保险公司会赔付全部学费。

对于“既然全国都能包就业，为何还推出教育培训险”这个问题，老师回答：“这是给了学员双重保障。包就业，有的学生还心存担心，加上就业保险，大家就可

以更放心了，因为这样的话，对学员来说就两种结果，一是实现了高薪就业，二是学了东西，一分钱没花。“

随后，训哥儿向学员方和保险公司了解了相关情况。

一名学员表示，自己去年下半年曾试听过某内的课程，当时觉得还可以，加上老师说毕业后不能就业的话平安保险负责赔付学费，就决定报名学习，但是老师并不展示保单，学过的同学也说没有见过保单。

另外一名学员则说自己知道有保险单，但学校购买的是团体保险。

当训哥儿向平安财产保险公司客服人员咨询“平安就业教育保障险”时，客服人员表示这不是平安产险的常规险种，应该是平安某个分公司或网点与培训机构合作开发的险种，如果要想知道具体情况的话，必须提供保单号才能查询。

3、真假难辨，学员就业教育保障险真保障还是玩噱头？

通过三方了解，对于“学员就业保险”这个事，训哥儿鉴定：这基本上就是 IT 培训业发明的又一个宣传噱头。

理由很简单，培训结束后，学校给你推荐就业，你去不去？相信 99.99%的人都要去。只要去了，就是已经实现就业了，保险责任终止。不管之后你是被辞还是自辞、就业了多长时间，保险公司都不会再赔你钱了，这点作为学员一定要搞清楚。

另外，按“**远见学员教育培训险”的理赔条件：……被保险人按要求完成**远见全部培训课程并通过结业考核后，6 个月内未能成功就业的，可以再回到**远见继续接受相同内容的免费培训，再次完成重修课程，且考核合格毕业后 60 个自然日内仍未能就业……

来算算要想成功拿到理赔的时间吧。暂且将培训时间按 4 个月算，4 个月+6 个月+4 个月+60 个自然日，16 个月就飘走了，对于着急找工作的人来说，这个时间成本可不是一般的高。

所以，对于就业保险这件事，大家要保持清醒的认识：这只是培训机构为了扩大招生给大家吃的一颗定心丸，参加培训后，该认真学习的就要认真学习，千万不能想到学完找不到工作还可以赔学费！

最后，训哥儿想说，现在 IT 培训机构数量剧增，机构之间的竞争已达白热化，为了扩大生源，各培训机构用尽了各种手段。但是，机构在想尽办法招生的同时，也需要考虑如何为学生们提供更优质的服务，树立良好的口碑，这才是最有效的“招生”策略。

揭秘十：IT 培训内幕揭秘之就业协议



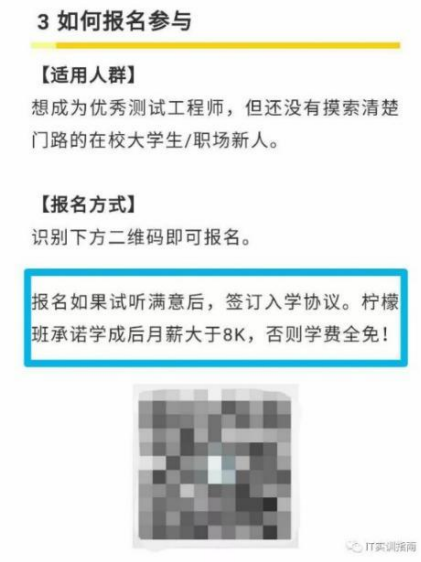
你参加 IT 培训是为了什么？就业；当一家机构宣传能保证就业，你会相信吗？可能不；但当他们拿出保证就业协议后，你可能就不会不相信了。

很多学生因为保证就业协议而选择培训，但保证就业协议真的能保证就业吗？你知道协议中暗藏的猫腻吗？IT 培训生真实的就业情况是什么样的？

1、宣称保证就业 合同暗藏猫腻

前几天一篇标题为《月薪上万丨测试工程师图鉴》的文章引起了训哥儿的好奇，点进去一看发现是某培训机构的广告。

打广告其实很正常，训哥儿为什么要刻意说起这件事呢？因为这条广告比较有“意思”，该机构信誓旦旦的宣称培训后保证月薪 8000 元以上，否则学费全免。



有保证有承诺，有协议有合同，想扫码报名有没有？如果不是因为在 IT 培训行业混迹了两年多，训哥儿差点儿就信了。但训哥儿不信不代表其他同学不信，如果训哥儿直接告诉相信他们的学生这是骗人的，可能还会被反驳：

人家保证并且签订就业合同，怎么可能是假的？于是，训哥儿决定冒充学生去报名，一步步的收集证据，带大家感受套路，为大家还原真相。

首先，训哥儿按照广告引导扫码进了群，进群后立刻有招生人员私聊我，提出添加好友给我分享资料，我顺水推舟同意了好友申请。

接着，我开始咨询课程方面的问题，这是一家线上教育机构，通过腾讯课堂出售课程，但价格却不比线下面授低多少，达到了 11800 元。



聊着聊着，无耻的事情发生了，他看我有些犹豫竟然套路我说：

1）我们这个课程是跟腾讯联合打造的高级就业课程；
2）学生是在腾讯上面支付，如果感到不满意可以随时退款。

我呵呵他一脸。他这两句话无耻到什么程度呢？训哥儿来告诉大家真相：

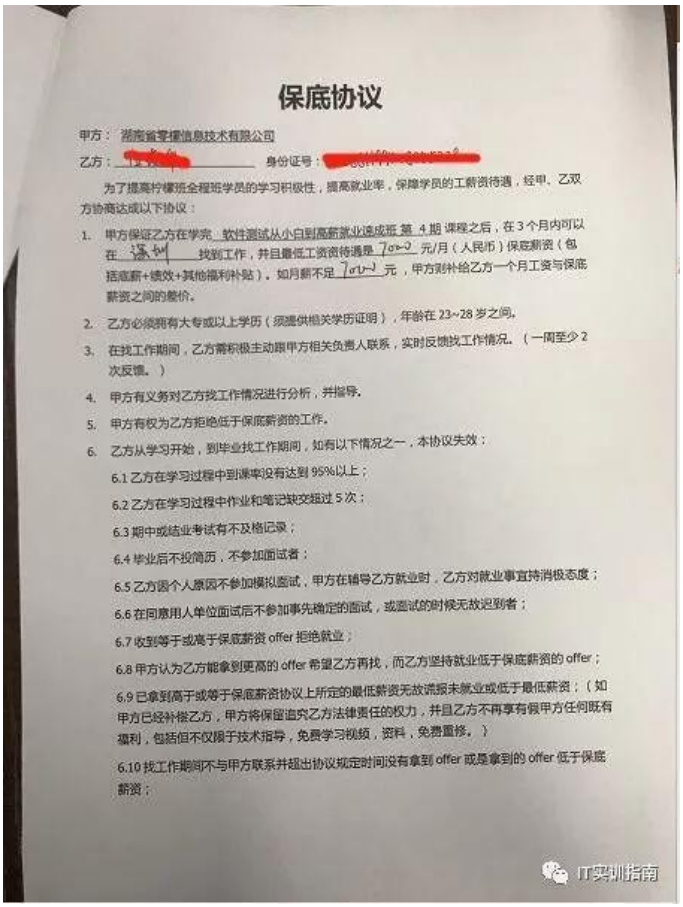
第一，他们只是通过腾讯课堂卖课程，竟忽悠学生说是和腾讯联手打造。这就像你在淘宝买东西，店主告诉你，我们的产品是和阿里联手打造，可笑不？

第二，在腾讯上面支付又能代表什么呢？很多金融诈骗还是通过银行汇款呢，银行会承担你的损失？套路如此低级，可依然有学生买账。

最后，训哥儿表示对保证薪资仍然怀疑，提出看一下“保薪协议”，他没有拒绝，协议发来后，我发现事情没那么简单...

2、设定种种条件 退款难上加难

训哥儿提出查看“保薪协议”，该招生人员倒也爽快，很快给我发来了协议照片。仔细查看协议后，训哥儿发现了问题所在。



保底协议

甲方：浙江省零擎信息技术有限公司

乙方：[redacted] 身份证号：[redacted]

为了提高柠檬班全程班学员的学习积极性，提高就业率，保障学员的工薪资待遇，经甲、乙双方协商达成以下协议：

1. 甲方保证乙方在学完 软件测试从小白到高薪就业速成班 第 4 期 课程之后，在 3 个月内可以在 [redacted] 找到工作，并且最低工资资待遇是 7000-9 元/月（人民币）保底薪资（包括底薪+绩效+其他福利补贴）。如月薪不足 7000-9 元，甲方则补给乙方一个月工资与保底薪资之间的差价。
2. 乙方必须拥有大专或以上学历（须提供相关学历证明），年龄在 23~28 岁之间。
3. 在找工作期间，乙方需积极主动跟甲方相关负责人联系，实时反馈找工作情况。（一周至少 2 次反馈。）
4. 甲方有义务对乙方找工作情况进行分析，并指导。
5. 甲方有权为乙方拒绝低于保底薪资的工作。
6. 乙方从学习开始，到毕业找工作期间，如有以下情况之一，本协议失效：

6.1 乙方在学习过程中到课率没有达到 95%以上；

6.2 乙方在学习过程中作业和笔记缺交超过 5 次；

6.3 期中或结业考试有不及格记录；

6.4 毕业后不投简历，不参加面试者；

6.5 乙方因个人原因不参加模拟面试，甲方在辅导乙方就业时，乙方对就业事宜持消极态度；

6.6 在同意用人单位面试后不参加事先确定的面试，或面试的时候无故迟到者；

6.7 收到等于或高于保底薪资 offer 拒绝就业；

6.8 甲方认为乙方能拿到更高的 offer 希望乙方再找，而乙方坚持就业低于保底薪资的 offer；

6.9 已拿到高于或等于保底薪资协议上所定的最低薪资无故谎报未就业或低于最低薪资；（如甲方已经补偿乙方，甲方将保留追究乙方法律责任的权力，并且乙方不再享有假甲方任何既有福利，包括但不仅限于技术指导，免费学习视频，资料，免费重修。）

6.10 找工作期间不与甲方联系并超出协议规定时间没有拿到 offer 或是拿到的 offer 低于保底薪资；

IT实训指南

第一，协议和广告承诺不一致

大家仔细看第 1 条的内容：

甲方保证乙方在学完从小白到高薪就业速成班第 4 期课程之后，在 3 个月内可以

在深圳找到工作，并且最低工资待遇都是 7000 元/月（*人民币*）保底薪资（*包括底薪+绩效+其它福利补贴*），如月薪不足 7000 元，甲方则补给乙方一个月工资与保底薪资之间的差价。

不是说保证月薪 8000 元以上吗，怎么协议里变成月薪 7000 元了？不是说达不到保证薪资全额退款吗，怎么协议里变成补偿实际月薪与保底薪资之间的差价了？（*注：仅补偿一个月，即假如你月薪 4000 元就业，他们只补偿你 7000-4000=3000 元*）

有的学生会认为，月薪 7000 已经很满足了，但你有没有想过，承诺在协议里可以随意更改，你能保证协议里没有其它猫腻吗？

第二，协议设定种种条件 想要退款难上加难

大家仔细看第 6 条的内容：

乙方从学习开始，到毕业找工作期间，如有以下几种情况之一，本协议无效（*仅列出对学生明显不公平的情况*）：

6.5 乙方因个人原因不参加模拟面试，甲方在辅导乙方就业时，乙方对就业事宜持消极态度；
6.6 在同意用人单位面试后不参加事先确定的面试，或面试的时候无故迟到者。

6.5 意味着机构让你做什么你就要做什么，比如很多同学不愿意简历造假，这就表示你不配合就业，协议失效。

6.6 意味着你受制于机构，因为约面试的主动权掌握在就业老师的手里，如果他们连续两个月每天都给你约面试，你能保证一次不迟到吗？不去？不去就是对就业事宜持消极态度。

当然，事情无绝对，如果你能保证自己不出现违反协议的行为，那没什么好说的，并且肯定有这种学生存在，但你有几分把握呢？

3、宣传肆无忌惮 真实就业惨淡

训哥儿一名粉丝在传智培训，有天在群内（*粉丝群：IT 培训防套路中心*）说，传智宣传的就业率是真的，因为如果学生就业率 不到 95%的话就业老师会被处罚。



很不幸，他有点过于单纯了。最基本的逻辑都没捋清楚，就业老师受罚和就业率真假有什么因果关联吗？他是这样认为的：

机构给就业老师定指标，如果未完成，老师则被处罚，所以，老师肯定会竭尽全力帮助学生就业，免于处罚。

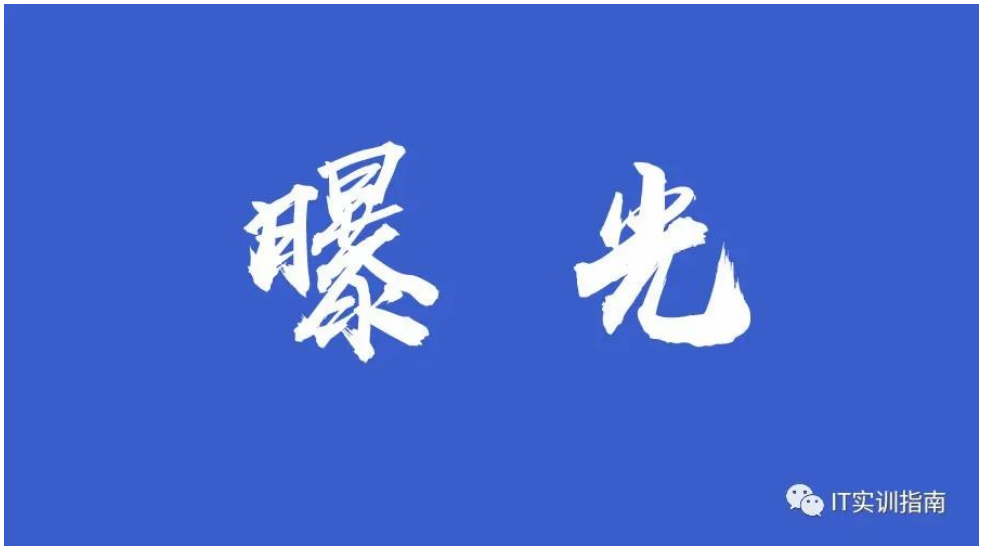
他这样认为看似没有问题，但缺乏商业常识以及基本逻辑，训哥儿来帮他捋一捋。

首先，赏罚措施是每一家机构都会做的事情，是企业管理的基本方法。就像销售，业绩好了有奖金，业绩差了会罚款，而就业老师就是学生就业环节的销售。

其次，事情不是竭尽全力就能做成的，每家机构都希望学生能够高薪就业，但残酷的现实摆在那儿——企业不欢迎 IT 培训生。所以，他们只能想方设法（*模拟面试、包装简历等*）来提高学生就业率。

最后，何为就业？就业率可信吗？在培训机构的统计里，月薪 2000 也算就业，去美团送外卖也算就业。然后宣传其就业率 98%等，这样的就业率有何意义？

揭秘十一：IT 培训内幕揭秘之奖项背书



培训机构搞推广，各种花钱买大奖
只要三万块大洋，腾讯网易来帮忙
专家媒体齐分赃，高阶套路很难防
一桌四人打麻将，只有学生把当上

3 万块让腾讯网易搜狐央视为“我”颁奖，“我”是一家很善于让学生为我花钱，精通噶韭菜的“好”机构。

碟放错了...

拷打无良机构，学生避坑帮手。大家好，我是致力于抹平 IT 培训信息差的训哥儿，一个让无良机构恨的牙根痒痒又想跪下磕头的男人。

你是否看到过某些机构宣传自己获得了“网易金翼奖·年度品牌影响力教育集团”“腾讯教育·年度影响力职业教育品牌”“搜狐教育·年度在线教育知名品牌”“央视网·年度教育行业领军人物”等各类奖项？

你是否受这类奖项影响，从而觉得该机构好像更靠谱一些？

恕我直言，选“是”的都是妥妥的大冤种。

本期训哥儿就来揭秘培训机构的所谓荣誉到底是个什么东西。让你清楚冤在何处，傻在哪里。

1、初见，颠覆认知

故事要从我一个在机构工作过的朋友说起，该机构想搞个奖项做背书，腾讯、网易等大平台颁发的那种。

他心想，这机构虽然谈不上大坑大骗，那也是没少忽悠。人家能给他们颁奖？

结果却出乎意料，啪的一下，很快啊，他们真就搞来了一个“腾讯网教育年度总评榜·特色职业教育品牌”。



他小小的心灵受到了一丝大大的震撼，腾讯是眼瞎了吗？同事老张看到装逼的机会来了，走到他面前说：

> 刚步入社会吧，这都不懂？花钱就能买呀。
> 啊，还能花钱买？
> 对呀，只要 3W8，奖项送到家，专访把你夸，腾讯直接发。
>
> 像腾讯、网易、百度、搜狐，甚至央视每年都会搞，请一些专家教授和媒体，讲讲东西拍拍照，然后颁奖。其实就是走个流程，奖项都是代理商提前卖出去的。本身就是商

> 业活动，他们就靠这个变现呢，培训机构买来做背书，大家各取所需，反正学生又不懂。挣钱嘛，不寒碜！
>
> 社会才是真正的大学，慢慢学着点，弟弟。
> 哦，原来是这样，可为什么会这样...

这事儿虽不至于让他三观颠覆，但也给刚步入社会的他上了一课。

当时他就想把真相曝出来，因为他刚实习，心底里还把自己当作学生。

想到他们学生被这些商人玩弄于股掌之中，他就感到愤怒；
想到又有多少学生被这类奖项迷惑，他就感到担忧；
看到机构拿着买来的奖项各种吹嘘，他就感到恶心。

但碍于身份，他找到了我，希望由我来传递真相，我主打一个“合理质疑”。

> 人家培训机构教书育人，心中有情怀，头顶有大义。怎么可能花钱买奖忽悠学生呢？
> 我这种俗人都觉得害臊，他们这些有良知、有情怀的教育人怎么好意思拿着买来的奖自吹自擂呢？
> 腾讯、网易、百度都是一顶一大厂，央视更是超级官媒，怎么可能为了那点儿臭钱给无良机构做背书，变相支持他们割韭菜呢？

你该不会是和机构有纠纷，故意黑人家吧？



二、调查，明码标价

话未落音，他给我甩来了一份《“网易教育金翼奖“守正破局·创赢未来”合作方案》

打开一看，我的帅脸被打的啪啪响。烘托到这了，我必须得给大家开开眼。

网易新闻 教育 金翼奖

2020 网易教育金翼奖“守正破局·创赢未来”

一、 活动背景

2020 年，突如其来的疫情改变了整个社会既定的发展轨道，也给教育带来了极大的冲击。为应对疫情，教育部出台“停课不停学”系列文件，在线教育迎来蓬勃发展。新变化，为教育提出了新挑战、新问题，也创造了新趋势、新机遇，创新火花持续迸发，于变局中开新局成为 2020 教育发展的着力点。

作为中国教育界最具影响力的年度盛典之一，第 12 届网易教育金翼奖颁奖典礼将于 12 月 1 日在京举办。本届金翼奖以“守正破局·创赢未来”为主题，在新的机遇与挑战中，守正笃实，谋大局、应变局、破困局、开新局，锐意探索以创新赢未来的教育发展之道。

为表彰在中国教育事业上做出卓越贡献的个人和机构，本届金翼奖共设置了包括“年度品牌影响力教育集团”“年度行业突出贡献人物”“在线教育品牌”“国际教育品牌”等 20 余项大奖，评选工作正在进行，最终获奖名单将由网络投票、专家意见共同决定。 看看多么的冠冕堂皇

同时，金翼奖将继续搭建广阔的教育沟通、交流、合作平台。9-11 月，举办多场主题分论坛；颁奖典礼现场，设置主题演讲、行业论坛、大咖专访等重磅环节，激发教育行业创新火花。

IT实训指南

二、活动流程

网上票选时间：2020 年 10 月—2020 年 11 月

颁奖典礼时间：2020 年 12 月 1 日

颁奖典礼地点：中国•北京

三、嘉宾名单（为拟邀请，最终嘉宾名单以实际出席为准）

汤 国务院参事　　这拟邀嘉宾名单我都不是很敢读

朱永 全国政协常务委员兼副秘书长，民进中央副主席

张天 教育部原副部长，国家总督学顾问

顾明 国家教育咨询委员会委员，中国教育学会名誉会长，北京师范大学教授

刘堂 中国教育学会常务副会长

杨东 21 世纪教育研究院院长

杨 清华大学副校长

王玉 深圳龙华区教育局局长

蒋朗 中医药大学副校长

陆云 北京一零一中学校长

窦桂 清华附小校长

郝景 著名科幻作家，雨果大奖获得者

秦国 中国妇女发展基金会副理事长

刘志 教育部学校规划建设发展中心创新发展处处长

IT实训指南

四、支持媒体　　瞧瞧这规格

中国教育电视台、新华网、人民网、央广网、中国网、环球网、光明网、中国新闻网、未来网、海外网、新京报、光明日报、京华时报、经济观察报、人民政协报、北京晚报、中国青年网、中国教育报、现代教育报、第一财经日报、澎湃新闻、蓝鲸教育、封面新闻等。

五、营销价值

1、品牌背书，助力公关　　重点来了！！！

网易“有态度”为品牌背书，在用户中树立“有态度”的品牌形象，助力品牌公关，通过活动立体化展现品牌实力和专业形象， 进一步宣传品牌优势，深化品牌认知。

2、重磅推广，提升影响

网易整合全站优质资源进行全方位推广传播，同时联合站外媒体平台开展全媒体公关报道，全力扩大评选活动的影响力，引起行业及社会各界人士的广泛关注，助力品牌传播，提升品牌影响力。

IT实训指南

3、推广资源（以下为拟定资源，具体以实际执行为准）

媒体	推广形式	活动预告奖项展示
网易	直播（颁奖典礼全程）	1 次
	专题（双端独家策划）	30 天
	网易新闻客户端头条	1 天
	网易新闻客户端直播	1 天
	网易新闻客户端教育焦点图	30 天
	网易新闻客户端教育信息流	60 天
	网易新闻客户端教育文章页图文	60 天
	网易 PC 端首页导航下文字链	90 天
	网易 PC 端首页要闻区文字链	90 天
	网易 PC 端教育顶部通栏	60 天
	网易 PC 端教育焦点图	30 天
	网易 PC 端教育文章页通发图片	60 天
	网易 PC 端留学顶部通栏	60 天
	网易 PC 端留学焦点图	30 天
	网易 PC 端高考顶部通栏	60 天
	网易 PC 端高考焦点图	60 天
	微博、微信	1 天
户外媒体	活动预热	2 家
平面媒体新闻稿	颁奖盛典及结果公布	40 家 A 类媒体
网络媒体新闻稿	颁奖盛典及结果公布	40

IT实训指南

（3）评选规则

①本次活动评选团由两部分构成：

A、9 名教育专家组成的 9 人专家评审团

B、网易用户

②评选分两个阶段

A、网友票选阶段

B、专家评选阶段

记住这个评选规则和入围要求要考

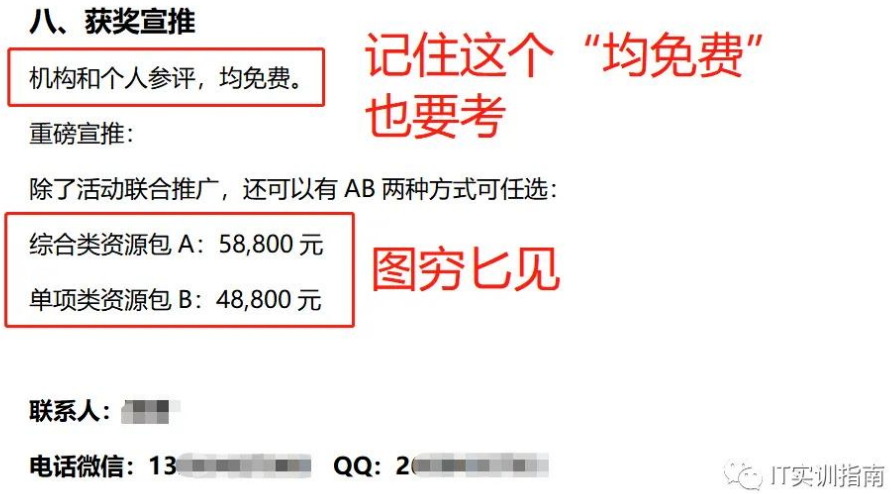
（4）参选单位入围要求

①提名机构须在行业里排名前列；

②提名机构需有一定的社会知名度和美誉度；

③提名机构需具有合法办学资质、营业执照证明；

IT实训指南



但是吧，我觉得这不足以说明问题。

首先，虽然写了资源包 58800，但没说奖项一定得买；
其次，评选规则明明写的是网友票选+专家评审；
最后，这是 2020 年的，说不定现在人家换汤也换药了呢。

不搞一个最新的，更全面的，明码标价的，显然没有说服力。我就化身想要买奖的机构负责人，加了招商联系人的 QQ。

一上来她就问我是哪家机构，我就想先在最危险的边缘试探一番，说了一家已经跑路的机构。她果然并不在乎，也没有说查查这机构怎么样，就开始给我发资料。



她告诉我，网易 9 月出方案，搜狐和中央广播电台的奖项评选已经开始招商了，同样是他们代理的，可以先发我看看。

我是韩信点兵，多多益善。把具体的报价表也要了过来。



各家的方案差不多，因为背后都是一家代理。既然搞来了，就给大家多看看。

看见更大的世界

2023 搜狐教育年度盛典

主办方：搜狐网 搜狐教育 联合主办：[redacted]文化传媒

一、活动背景

对一个国家、一个民族、一个家庭而言，教育的重要性毋庸置疑。党的二十大报告将“实施科教兴国战略，强化现代化建设人才支撑”独立成章，第一次把教育、科技、人才合为一个部分进行论述，突出了教育在科教兴国中的基础性、战略性地位。

2023 年，也是后疫情时代的第一年，我们迫切需要回答一个问题：在后疫情时代，我们应该给孩子一个什么样的教育？作为学校如何给学生更好的课程、更好的学习体验和评价方式？对于家庭来说，如何更加关注孩子的身心健康、接受孩子的平凡、为孩子的终身幸福奠基？对于教育企业来说，如何穿越周期、重塑价值？

此外，在 2023 年，由人工智能实验室 OpenAI 发布的对话式大型语言模型 ChatGPT 在国内外掀起了巨大热潮。这意味着未来我们的工作方式将发生很大改变，新一轮的生产力大爆发或将开启。新兴技术的出现也给教育带来了前所未有的挑战。

基于对当下中国教育的观察和思考，由搜狐网、搜狐教育主办的“2023 搜狐教育年度盛典”于 12 月在北京举办。

IT实训指南

七、活动宣发推广资源：

2023 搜狐教育年度盛典整体活动宣发资源（拟）		
平台	资源位置	资源回报明细
PC 端	搜狐网首页	焦点图
		文字链
	教育频道首页	焦点图
		文字链
WAP 端	搜狐网首页	焦点图
		信息流
	新闻频道首页	焦点图
		信息流
	教育频道首页	焦点图
		信息流
	财经频道首页	焦点图
		信息流
搜狐新闻客户端	要闻频道首页	信息流
	财经频道	焦点图
		信息流
	教育频道	焦点图
		信息流
	母婴频道	焦点图
		信息流

IT实训指南

【一】流程

1、由搜狐教育年度盛典组委会对申报企业进行初步审核，确保企业符合要求；

2、通过初审的企业可获得在搜狐教育年度盛典总评榜专题展示露出的机会；

3、组织相关领域专家、教育媒体进行会议评议；

4、最终结果由网友、专家、媒体三部分组成；

5、结果将于搜狐教育年度盛典现场揭晓。

【二】要求

1、申报机构成立需在一年以上；

2、申报机构需要有一定知名度和美誉度；

3、申报机构需要有营业执照/相关办学资质；

4、申报机构需要年内无负面报道。

注意，要考

【三】规则

1、所有网友均有资格进行参与；

2、严厉打击作弊行为，一经证实及取消申报资格；

3、结果构成：网友*30%+媒体*30%+专家*40

IT实训指南

附件 2：2023 搜狐教育年度盛典总评榜明细

综合类	职业教育类
2023 年度 教育行业匠心人物	2023 年度 影响力职业教育品牌
2023 年度 教育行业创新人物	2023 年度 创新典范中职院校
2023 年度 品牌实力教育集团	2023 年度 品牌竞争力高职院校
2023 年度 公信力教育品牌	2023 年度 校企示范职业教育基地
国际教育类	**素质教育类**
2023 年度 影响力国际学校校长	2023 年度 口碑影响力托育品牌
2023 年度 品牌知名国际化学校	2023 年度 影响力素质教育品牌
2023 年度 影响力外籍子女学校	2023 年度 影响力儿童教育品牌
2023 年度 多语教学国际化学校	2023 年度 影响力体育教育品牌
2023 年度 影响力国际教育品牌	2023 年度 影响力艺术教育品牌
2023 年度 口碑影响力留学机构	2023 年度 家庭教育知名品牌
2023 年度 品牌实力海外服务机构	2023 年度 考研辅导知名品牌

这些“奖项”眼熟不？
和网易的不能说一模一样，只能说十分相似了

IT实训指南

咱们再来看一下往年的获奖机构，2022 年度综合实力教育集团——微淼教育。



有听说过吧？这是一家做财商培训的机构，可谓非常“有名”啦，我没记错的话，他们被多地的公安机关立过案。



微淼商学院被指诈骗，多地警方立案，北京总部：有一层近乎搬空

2021-10-14 14:11:10 来源: 和讯网 举报

“12天教你告别死工资，提高被动收入，仅12元”、“掌握富人思维，拥有‘睡后收入’”、“抓住理财造富，12天实现用钱赚钱”……

你肯定见过类似的广告吧？他们通过极具听觉冲击力的广告词不断的告诉人们，无论你只有几千块还是几百块。只要上了小白理财课，就能快速成为理财高手，变成有钱人。

如果你动心了，那你可能将成为他们的收割目标。

微淼商学院被指诈骗

全国多地已立案

IT实训指南



受案回执

[redacted]民[redacted]：

你（单位）于2021年04月03日报称的微淼商学院涉嫌诈骗

一案我单位已受理。（受案登记表文号京公昌（沙）受案字[2021]51421号）

你（单位）可通过致电办案单位或登录北京市公安局“立案公开查询系统”https://zwfw.gaj.beijing.gov.cn/lagk/（扫描下方二维码可快速登录）查询案件进展情况。

用户名：您的身份证号码或报案时提供的证件号码

密　码：5425[redacted]

联系人、联系方式：张[redacted] 0106973[redacted]

北京市公安局昌平分局沙[redacted]派出所

二〇二[redacted]月[redacted]日

报案人、控告人、举报人、扭送人：

一式两份，一式附卷，一份交报案人、控告人、举报人、扭送人

IT实训指南


溧阳市公安局

立案告知单

（告 知 联）

溧公（民）立告字〔2021〕688号

樊玉花：

你于2021年04月16日向我局（报案、控告、举报）的樊玉花被网络诈骗案一案，经我局审查，认为符合刑事案件立案条件，根据《中华人民共和国刑事诉讼法》第一百一十二条之规定，已决定立案。

案件编号：[redacted] 办案单位：[redacted]派出所

地 址：江苏省溧阳市正昌路9号昆仑派出所 邮 编：213300

联系电话：87300110 联 系 人：惠 泽

特此告知。

IT实训指南

起底微淼财商课：学习群疑为杀猪盘，“导师”七天培训即可上岗，多次被投诉遭点名

播报文章

红星新闻

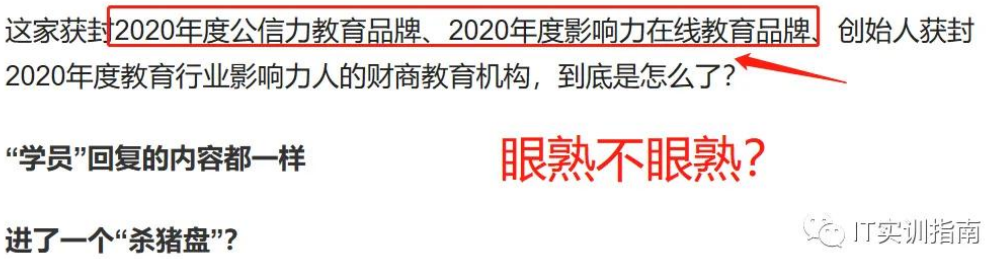
2021-03-30 21:52 | 成都商报红星新闻官方账号

关注

> “除了‘老师’讲的内容完全相同，连‘学员’回复的内容也完全相同，甚至不同的‘老师’都有同一个异地恋女友、且‘老师’给母亲买的手机的订单都是同一个……”

在花费12元购买微淼商学院（以下简称：微淼）的小白理财课程后，成都的向女士隐隐觉得，这似乎是一个“杀猪盘”——12元之后，所有学员被要求购买6998元的进阶课程。

IT实训指南



到底是怎么了？没怎么。这些报道和警方立案都是 21 年，结果一点不影响人家 22 年继续获奖。

找找 IT 培训机构，来了来了，它来了，2022 年度公信力教育品牌——达内~~~~请把公信力打在公屏上。



再看下一个，这位更是重量级，中央重点新闻网站，中央广电总台国际在线。这个不敢放太多，都是一个模子出来的，咱们大致看看。

中央重点新闻网站

教育之声

《2023 中央广电总台国际在线教育大会》活动方案

时　间：2023 年 12 月 28 日

地　点：北京凯宾斯基饭店

一、　活动背景

当前，我国正处于创新驱动推动高质量发展的关键时期，面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求、面向人民生命健康、面向文化大繁荣，急需培养更多适应高质量发展的各类人才。教育作为新发展中的优先要素和内驱力已成为强国富民的重要引擎。



四、　组织机构

主办单位：国际在线　国际在线教育频道

媒体支持单位：学习强国 中国新闻网、央视网、人民网、新华网、新浪网、腾讯网、搜狐网、凤凰网、网易、中国网、中华网、中国经济网、央视网、光明网、中国日报网、南方网、千龙网、北青网、中国教育在线等 40 多家新闻媒体。

五、　参与方式

【一】报名：

报名环节：机构报名，媒体提名，网友推优及专家推优等推选出年度教育集团、教育人物等，并在大会现场揭晓以资鼓励。

活动范围：教师、基础教育、出国留学服务、外语、儿童教育、职业培训、国际教育，在线教育、高校等众多领域。

【二】要求

提名机构成立需在二年以上；

提名机构需要一定的知名度美誉度；

提名机构需具有营业执照，

提名机构年内无负面报道。

注意，也是考点

IT实训指南

八、　活动形式

邀请各方的教育行业专家、教育机构领导者对中国教育行业发展及中国教育机构在教育改革进程中的责任与意义进行探讨。国际在线以及各直播平台全程直播，直播深受广大用户追捧。覆盖用户较广！

A. 专题推广形式可参考：

中央重点新闻网站

B. 单个品牌视频专访形式可参考：

C. 在年度典礼现场开设直播间演播室，作为盛典活动项目之一,现场采集视频素材。

IT实训指南

既然联系上“卖家”了，我不得套点更关键的信息？

1. 是不是都要花钱买，不花钱评不上？
2. 评选要求是真是假，比如提名机构要求年内无负面报道，判定标准是什么？有些机构明明被骂翻天，为什么还能获奖？
3. 投票规则是真是假，比如搜狐的结果构成是网友 30%+媒体 30%+专家 40%。网友可能都不知道“我”是谁，为什么要给“我”投票？投不上去怎么办？
4. 不同奖项的评价标准是什么？难道真的是花多少钱拿什么奖吗？我不信，除非把价格明细甩我脸上。

下面进入揭秘时刻，请在心里为训哥儿打个保护！！！




考点2：申报机构需要一定的美誉度，年内无负面报道？
真相是！！！
搜狐 SOHU.com
2、申报机构需要有一定知名度和美誉度；
3、申报机构需要有营业执照/相关办学资质；
4、申报机构需要年内无负面报道。
对了，老师，这个要求年内无负面报道是怎么衡量的呢？
在网上没有被曝光过负面的新闻
权威媒体的才算，像如果有学生投诉，网上发帖的那种不算是吧
是的
做任何行业，也不可能没有负面。特别是教育行业，服务属性很大，又是个非标品。
有媒体报道过负面的
我故意站在机构角度洗一洗
IT实训指南
我看我们这行，像达，北大，都要被骂死了，照样各种领大奖
媒体没报道过负面的就可以的
所以我问问，真会按说的要求走吗。达不知道您这边听说过不，哪年没有媒体曝光它们，但哪年它们该咋买奖咋买奖
2023/8/14 14:00:01
比如像红黄蓝的那个针扎事件，就不能参加了
红黄蓝那个级别的负面整个行业近10年能找到几个？
干脆说没有要求得了，何必.....
那就离谱了。。。
是的。
学员投诉的一般不会有影响
重大负面舆情报道的
不能参加
IT实训指南


嗯嗯，明白明白，终归是商业评选
商业合作，包括前期的推广，获奖的推广，颁奖当天的推广 ，拍照及专访。稿件发布等
还有就是我看是有投票的，像搜狐这个说评选标准是网友*30%+媒体*30%+专家*40，这个真假呀？网友投票还咋个选
考点3：奖项评选规则真相是！！！
有投票专题页
网友可以通过投票专题页投票。每天一个人投多少票有限制
对结果有影响吗？买了奖，投不上去的咋个办
目前评选的专题页还没上线。等参选单位的资料都到齐，就开通投票专题，推广。
基本上都在排名前十
IT实训指南
懂了
2023/8/14 14:05:25
网上投票的操作你懂吗？
不懂不配做程序员（bushi）
我们做IT培训的，对网上投票这种操作很熟
是的
像这些头部的之前是每年都有参加没个媒体的
嗯嗯，那我们这边商量一下，有需要再找您沟通
等网易的出来了，您也可以发我一下
好的
我估计方案每年也大差不差吧，各家的流程应该也差不多是吧
IT实训指南
对是的
网易的价格像去年大致多少，您这边还有印象吗
基本上每年的奖项名称是一样的，除了 名称会稍微做一下调整，比如去年的是影响力，今年的就是知名 也够图省事儿的...不过无所谓，反正学生最好P
网易的费用也是在3万 3.5万
还有优惠，她真的，我哭死
腾讯的不是他们代理
差不多也是这个价儿
参加两个会更优惠
您这边参加央视网和搜狐两个媒体的职业教育奖项。打包一起6万。
2023/8/14 14:10:38
也可以是人物奖和职业教育奖项 一起打包。
IT实训指南

三、揭秘，荣誉还是生意

看到这了，应该不需要我再多说什么了吧。和她后续的沟通，逐渐揭开了这类奖项的运作本质。



他们属于第三方传媒公司，策划此类活动。名义上主办方是腾讯、网易、搜狐、央视啥的，实则是他们干活。这些大平台授权给他们，他们去邀请各路专家教授及媒体，然后面向机构招商。

说白了就是这些培训机构需要往自己脸上贴金，平台和媒体有钱不赚王八蛋（不要以为腾讯每个部门都不差钱，也不要以为带腾讯的就是集团层面，更不要以为不差钱就不搞钱），专家教授们也得吃饭，就有了第三方来把活儿干。

怎么干呢？

整合头部资源，串联生态集群，吃透学生心智，实现目标对齐，聚焦教培赛道，赋能机构发展，形成营销合力，打出了一套收割组合拳。有力的击中了学生痛点，实现了生态位中的降维打击，提高了行业认可度，打造了口碑护城河！！！

这一套操作下来，主办方和代理商钱赚了，专家们吃饭了，培训机构背书有了，一桌麻将四家全赢了。

谁输了呢？为这种奖充值的大傻子呗。



事情就是这么个事情，情况就是这么个情况。

我绝对绝对没有说这类奖项毫无价值的意思，你看人家规格多高，含金量多足，既公正又透明，既权威又严谨。6 万就能打包俩，价格多么公道，整仨学生就回本了；

我绝对绝对没有没有指责买奖，不对，获奖机构的意思，人家明明是凭借自身过硬的实力，优秀的口碑，高尚的节操取得的荣誉。实至名归，当之无愧；

我绝对绝对没有说信这类奖项的学生是韭菜的意思，大家都很清醒，都有很高的认知。再说了，不信腾讯、网易，难道信我个普通人吗？

我也知道有些机构不得不买，不对，不得不“获奖”，因为不了解的学生才是大多数，而有些机构特别爱“获奖”，就会有人觉得他们有，你没有，是不是你们菜。

你看看这家业内知名爱获奖的机构，荣誉等身，奖牌连起来能绕教室两圈，不愧为“有情怀、有良心、有品质”的培训机构，码都给我打累了。



搞不好又要来投诉我了

最后，附上各类奖项的价格表，行话叫“刊例价格”。

搜狐教育盛典综合类奖项宣传包 A						
权益体现	资源	资源回报明细	频次	单位	备注	净价
线上体现	教育盛典专题	集团/人物展示	壹	席	专题展示	壹拾万
		品牌/机构LOGO体现	壹	席	专题展示	60,000
	采访传播媒体矩阵新闻发布	视频采访新闻稿件发布	壹	篇	搜狐教育盛典官方账号发布	
		百度号发布				
		腾讯号发布				
		今日头条号发布				
		网易号发布				
		一点资讯发布				
线下体现	视频采访	获奖嘉宾现场访谈	壹	次		
	门票	教育盛典颁奖典礼入场券	贰	张		
搜狐教育盛典（行业类）奖项宣传包 B						
权益体现	资源	资源回报明细	频次	单位	备注	净价
线上体现	教育盛典专题	品牌LOGO体现	壹	席	专题展示	50,000
	采访传播媒体矩阵新闻发布	视频采访新闻稿件发布	壹	篇	搜狐教育盛典官方账号发布	
		百度号发布				
		腾讯号发布				
		今日头条号发布				
		网易号发布				
		一点资讯发布				
线下体现	视频采访	获奖嘉宾现场访谈	壹	次		
	门票	教育盛典颁奖典礼入场券	贰	张		

IT实训指南

不知道看完这期大家作何感想？我们以为的荣誉，其实都是生意。或许错的不是人家，而是我们，错在我们自己对这个行业的认知不够。

当然，我现在是够的，你们可能还不够。

但“够”又能怎么样呢？这种东西只存在于培训行业吗？你说呢！

如果你了解清楚行业真相后，依然打算培训，想要我推荐机构，可以+我 V【xun202323】备注【推荐】。

我会结合多年的经验以及大量学生的真实反馈，精选靠谱机构，并有全网最低渠道价，起码帮你省个几百块钱（300-1500）。但并不鼓励冲着我推荐就无脑冲，更建议多对比。

反正能被我筛选出来的机构，也不怕对比。哪家不敢让你对比，一定是个辣鸡。

揭秘十二：IT 培训内幕揭秘之机构排行榜



利用学生不懂行，杜撰机构排行榜
以此标榜它很强，实际全 tm 是推广
各个平台一投放，总有傻子来上当

拷打无良机构，学生避坑帮手。大家好，我是致力于抹平 IT 培训信息差的训哥儿，**一个让无良机构恨的牙根痒痒又想跪下磕头的男人。**

本期揭秘培训机构软文系列之排行榜。

人们热衷于“榜”，古代科举有“进士榜”，当代教育有“光荣榜”；武侠小说里有“琅琊榜”；现实生活中有“富豪榜”。“榜”仿佛成了权威的代名词，也成了一些人眼里的商机。

1、排行榜都是机构自导自演

为了提高知名度，增加招生量，培训机构会利用消费者对“榜”的迷信，发布各类排行榜（不限于 IT 培训哈，什么考研考证，各种培训都有）。

打开浏览器，搜索“IT 培训机构排行榜”，五花八门的榜单映入眼帘：

《国内十大 IT 培训机构排行榜》
《2022 年 IT 培训机构排名一览》
《北京十大最靠谱 IT 培训机构》

甚至 2023 年十佳机构的发布时间竟在 2022 年 9 月 28 日。





它真是老母猪带胸罩——一套又一套。

插个题外话，为什么发布到初三网上呢，因为里面某些机构专招初中生。一个学生培训三年，学费含泪收你十几万，香得嘞。

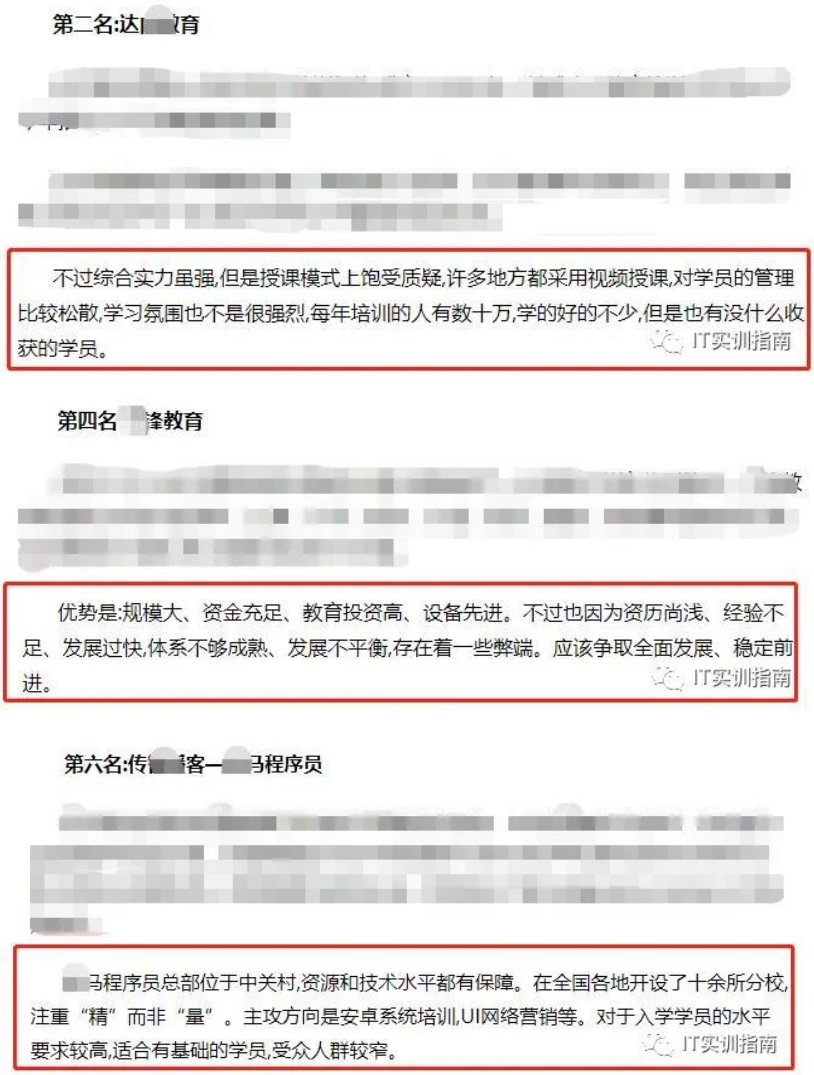


这些榜真的可信吗？训哥儿明确告诉大家，90%的排行榜都是机构自导自演，剩下那 10%是它们雇人演。

以这篇《2018 年度国内十大 IT 培训机构排名》为例。因为我在 18 年就揭秘过，还是原来的配方，懒得找别的例子了。

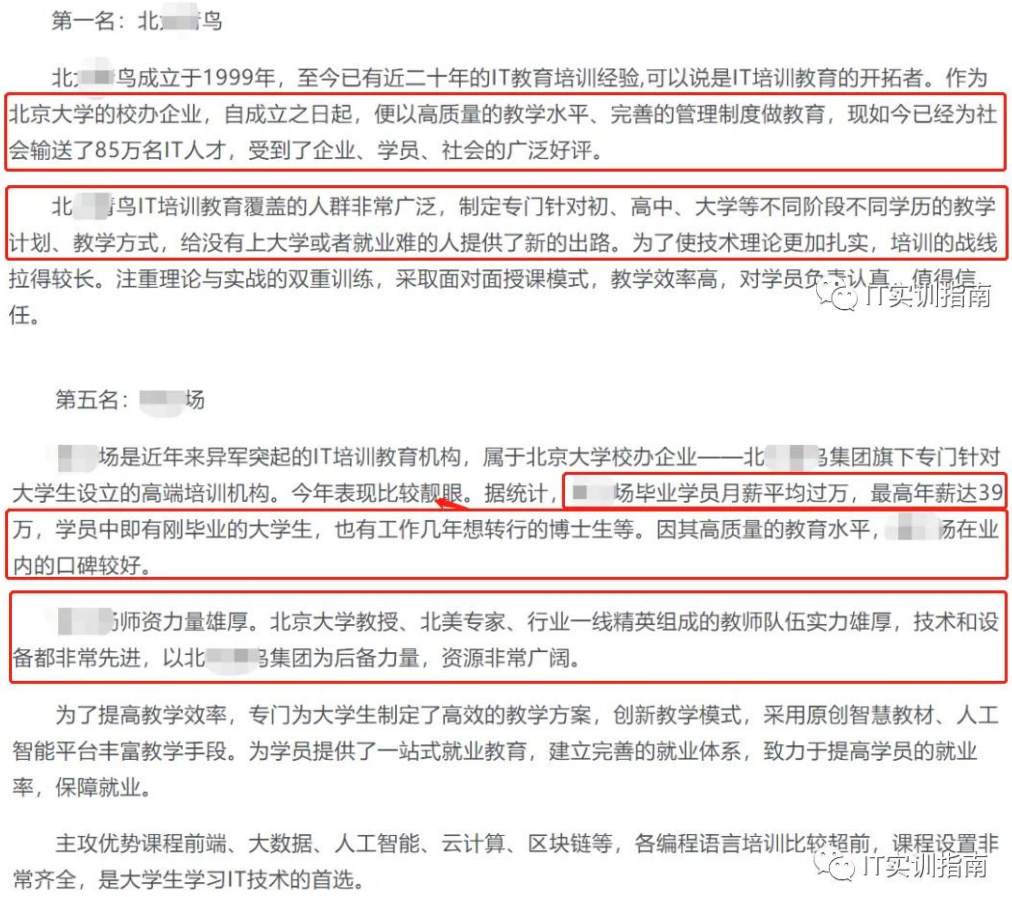


文中列举了 10 家培训机构，其中 8 家或多或少的存在问题。咱们来看一段。



白马：坏了，我主攻方向成安卓了？但凡对白马有点了解的人估计看到这都笑了

只有两家机构被塑造的很完美。分别是南大蓝鸟和某工厂。咱们也来看一段。



第一名：北[redacted]鸟

北[redacted]鸟成立于1999年，至今已有近二十年的IT教育培训经验,可以说是IT培训教育的开拓者。作为北京大学的校办企业，自成立之日起，便以高质量的教学水平、完善的管理制度做教育，现如今已经为社会输送了85万名IT人才，受到了企业、学员、社会的广泛好评。

北[redacted]鸟IT培训教育覆盖的人群非常广泛，制定专门针对初、高中、大学等不同阶段不同学历的教学计划、教学方式，给没有上大学或者就业难的人提供了新的出路。为了使技术理论更加扎实，培训的战线拉得较长。注重理论与实战的双重训练，采取面对面授课模式，教学效率高，对学员负责认真，值得信任。

IT实训指南

第五名：[redacted]场

[redacted]场是近年来异军突起的IT培训教育机构，属于北京大学校办企业——北[redacted]鸟集团旗下专门针对大学生设立的高端培训机构。今年表现比较靓眼。据统计，[redacted]场毕业学员月薪平均过万，最高年薪达39万，学员中即有刚毕业的大学生，也有工作几年想转行的博士生等。因其高质量的教育水平，[redacted]场在业内的口碑较好。

[redacted]师资力量雄厚。北京大学教授、北美专家、行业一线精英组成的教师队伍实力雄厚，技术和设备都非常先进，以北[redacted]鸟集团为后备力量，资源非常广阔。

为了提高教学效率，专门为大学生制定了高效的教学方案，创新教学模式，采用原创智慧教材、人工智能平台丰富教学手段。为学员提供了一站式就业教育，建立完善的就业体系，致力于提高学员的就业率，保障就业。

主攻优势课程前端、大数据、人工智能、云计算、区块链等，各编程语言培训比较超前，课程设置非常齐全，是大学生学习IT技术的首选。

IT实训指南

实在读不下去了。

癞蛤蟆打喷嚏——好大的口气
癞蛤蟆插羽毛——楞充外国鸟
闹肚子碰上了打死结的裤腰带——硬扯啊你

一看文章作者，真相了！

另外，吹牛X可以，但能不能先把字写对？还靓眼，亮你都没亮明白。

有人会说，这么低级的自卖自夸谁会信？别急着下结论。首先，你不信不代表其他人不信，其次，人家还有升级版。



不再能看出作者是谁，并且发布在官方媒体上，可信度是不是一下子提高了？

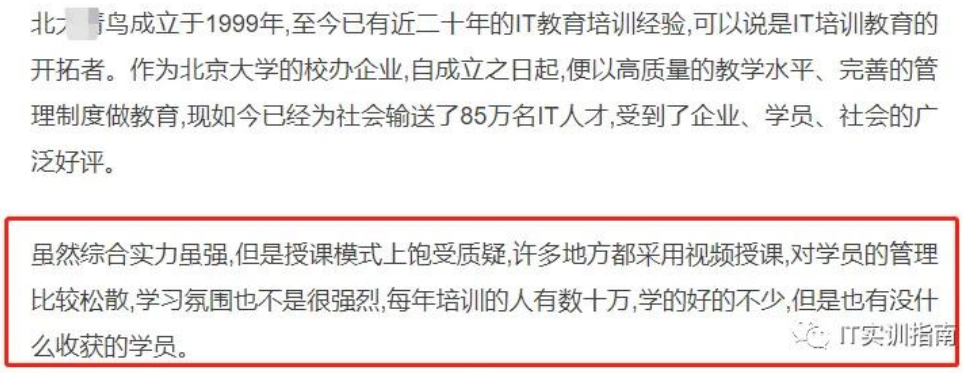
等等，好像有点儿不对劲儿，环球网后面的“商业”是什么意思？额，就是付费打广告的意思。

换汤不换药，但不了解的同学很有可能会被误导。毕竟很多人连百度竞价都分不出来，更何况这种软文呢。他们还会整一些自媒体小号去发。

训哥儿在多个平台都搜到了这篇排行榜，内容是一样的，但有的排名却变了。官网，搜狐号和 CSDN 上某鸟排第一，到了百度文库又改到了第二，它真是.....

还有更离谱的,我又看到一篇《2021 年最靠谱的十大 IT 培训机构排名》,原本描述达外的话，原封不动嫁接到了蓝鸟身上（这回第一又变成另一家机构了）。





就这些操作，不用我再多说了吧？对此，训哥儿诗云：

利用学生不懂行
杜撰机构排行榜
以此标榜它很强
实际全 tm 是推广
各个平台一投放
总有傻子来上当

2、排行榜的杜撰逻辑

可能会有同学疑惑，难道排行榜完全不可信？有的看起来明明挺客观的啊。我揭露一下它们的杜撰逻辑。

第一种：抬高自己，贬低对手。

发布排行榜，目的是为了宣传自己。但既然是排行，必须又要有其它机构上榜。这样岂不是为他们做了宣传？怎么办呢？

自己往上使劲抬
竞争对手踩一踩
总能坑到小白白
一石二鸟真不赖

第二种，就是为了蹭其他机构。

有的机构没什么存在感，就会想蹭一些名气比较大，口碑比较好的机构。

弄第一太假，但可以把自己抬到和某家知名机构接近的高度。对这家该夸也夸，然后抬抬自己，一通吹完自己就成和人家并列的机构了。

更高阶的，整个错位竞争。我做的是前端，找几家 Java 确实牛逼的机构如实写上。这样既抬高了自己，又避免了竞争。

这种不需要拉踩同行，往往看起来比较客观。因为它只需要让自己和其他机构并列出现就已经达到目的了。

没有名气我就蹭
错位竞争真好用
看似客观不拉踩
实则私货已夹带

上结论，“机构排行榜”都不可信，连基本的参考价值都没有！最后这种或许有点儿，但问题是你不知道哪家机构是“卧底”，还是白搭。

为什么会有这么多这种软广？因为老是有人搜啊，他不懂，只能迷信“榜”。

百度搜索“IT 培训机构排行榜”，相关结果有 4610 万，还有机构专门买这个关键词。



别搜了，你得到的全是广告，而且还是不靠谱的广告。倒是可以反向排除，谁越爱整这虚头巴脑的谁越不靠谱。因为真正好的机构根本不需要整这套。你看这玩意儿甚至都不如看 B 站粉丝量。

3、宁可在岸，不上破船

说到粉丝量，训哥儿又有一个判断机构的小技巧分享了。

粉丝多当然不能代表靠谱。

但是那些规模明明更大，牛逼吹的更响的机构，却没什么粉丝，这是为什么呢？比如美股上市内，宇宙第一鸟。B 站粉丝竟然还没一些小机构的零头多。



大哥，你不“龙头”吗？每年上亿的广告费砸着，它们不想做 B 站？不羡慕白马，下硅谷在 B 站招那么多学生？

其实这种现象已经足够说明问题了，不过我还是给大家讲讲原因吧。

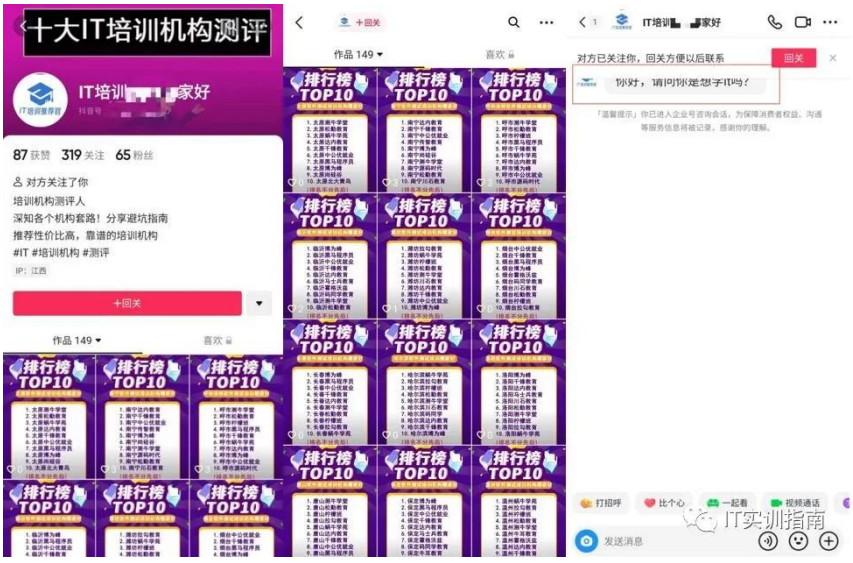
就说知乎吧，达外也做的，但它一发帖，好多喷它的。你说它怎么做？



各类网络平台的兴盛，成就了一批机构，也让一些机构加速走向了末路。因为信息越透明，骗子的生存空间越小。

它们是癞蛤蟆穿大红袍——只可远观不可近瞧。

本来到这就结束了，但我在抖音刷到了一个专门发机构排行榜的。



几个机构来回换，改个标题一直刷。只要你浏览，就私信你，同学，是要了解 IT 培训吗？还会关注你，什么货色自己品。

揭秘十三：贼暴利 or 不赚钱？揭秘培训机构真实成本



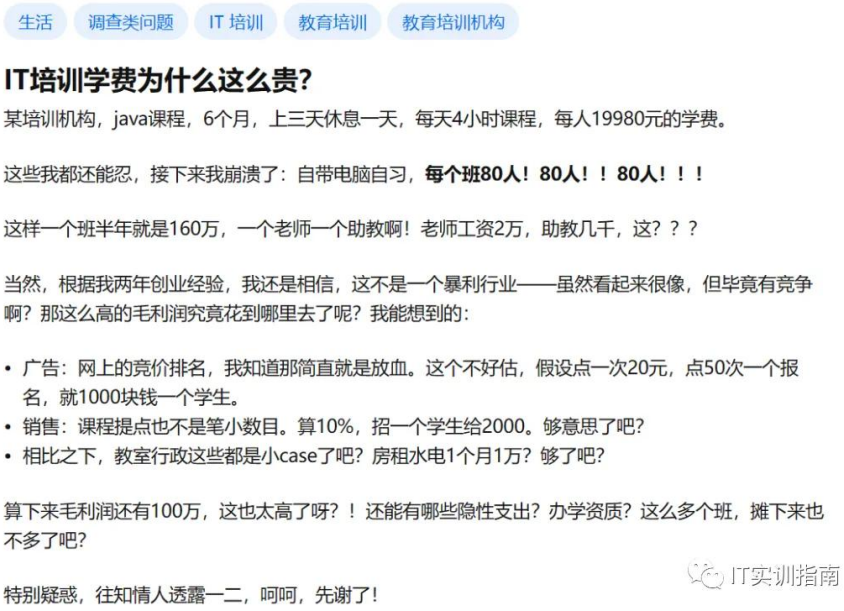
培训机构要赚钱；从业人员要吃饭
房租水电缴税款；广告宣传很泛滥
院校关系要搞好；礼品红包不能少
以上费用谁来掏；当然学生的腰包

拷打无良机构，学生避坑帮手。大家好，我是致力于抹平 IT 培训信息差的训哥儿，一个让无良机构恨的牙根痒痒又想跪下磕头的男人。

先问几个问题。

你觉得 IT 培训的学费贵吗？
IT 培训机构到底暴不暴利？
为什么有的机构学费一万都有得赚，有的机构学费两万却在赔钱？

这期训哥儿就和大家一起探讨这些问题。


生活 调查类问题 IT 培训 教育培训 教育培训机构

IT培训学费为什么这么贵?

某培训机构，java课程，6个月，上三天休息一天，每天4小时课程，每人19980元的学费。

这些我都还能忍，接下来我崩溃了：自带电脑自习，**每个班80人！80人！！80人！！！**

这样一个班半年就是160万，一个老师一个助教啊！老师工资2万，助教几千，这？？？

当然，根据我两年创业经验，我还是相信，这不是一个暴利行业——虽然看起来很像，但毕竟有竞争啊？那这么高的毛利润究竟花到哪里去了呢？我能想到的：

- 广告：网上的竞价排名，我知道那简直就是放血。这个不好估，假设点一次20元，点50次一个报名，就1000块钱一个学生。
- 销售：课程提点也不是笔小数目。算10%，招一个学生给2000。够意思了吧？
- 相比之下，教室行政这些都是小case了吧？房租水电1个月1万？够了吧？

算下来毛利润还有100万，这也太高了呀？！还能有哪些隐性支出？办学资质？这么多个班，摊下来也不多了吧？

特别疑惑，往知情人透露一二，呵呵，先谢了！

IT实训指南

注意，这是 17 年的提问

俗话说的好，先问是不是，再问为什么。那么 IT 培训学费到底贵吗？先来投个票吧。

恕我直言，说不贵的，都是机构；说暴利的，都是外行。矛盾吗？不矛盾，听我说完你就明白了。

1、说不贵的，都是机构

说来有趣，人家的问题是 IT 培训学费为什么这么贵，结果知乎上很多回答都是不贵不贵，然后开始一本正经的核算成本。

讲师工资真的高
管理费用少不了
水电网费都得掏
成本实在吃不消

并且对比隔壁考研，仿佛自己是盛世白莲。都快把搞 IT 培训说成做慈善了。总之一句话。

办学成本高
所以学费贵

> 学费收的贵
> 说明我靠谱

真是老太太进被窝——给爷整笑了
一张纸画三个鼻子——脸都不要了

点进主页一看，原来都开着培训班呢，真不愧是“业内人士”。

训哥儿不开班，训哥儿讲真话。

先举个例子吧。因为行情下行，现在已经有万元级的线下机构了，当然是在非一线城市哈。我可以说它们依然有的赚。

咱们就来算算，讲师就算月薪 2W（像郑州这个工资绝对算高的了。实际上平均很难达到，万元出头的比比皆是。这就引出了一个很有意思的点，某些机构宣传什么“挑战年薪 20 万，30 万的”，结果教你的讲师才挣万把块钱），助教 6K，班主任 6K，就业老师 6K（并不是所有机构都有助教，也给它算上）。周期五个月，师资成本 19W。

水电网加租金，单个教室说破大天 5 个月也不用不了 10W 吧，咱就按 10W 算。

其他费用以及税款，再算 10 万。其实很多小机构都是找代理记账，财务都不用养，前台也不需要。至于税，懂得都懂，而且小微企业有政策扶持。

19+10+10=39 万。如果该机构每期招 50 个学生，收入就是 50 万。依然能有 10 多万的赚头。

咱们再来看看题主的描述：

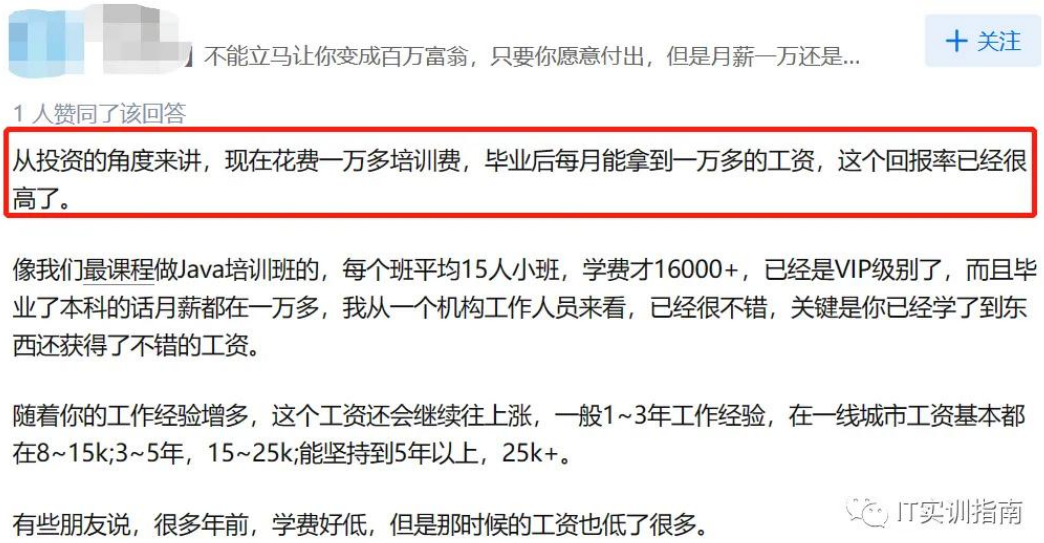
> 某培训机构，Java 课程，6 个月，上三天休息一天，每天 4 小时课程，每人 19980 元的学费。
> 这些我都还能忍，接下来我崩溃了：自带电脑自习，每个班 80 人！80 人！！80 人！！！
> 这样一个班半年就是 160 万，一个老师一个助教啊！老师工资 2 万，助教几千，这？？？

2 万的学费，80 人的班级，那你想想得多赚钱吧。而且是 17 年，这还不贵？



如果是线上，房租水电全省了。收费小两万的却比比皆是。如果这都不算贵，我有什么好...啊 tui！

还有从结果倒推的。意思是培训后月薪过万，相比这个投资回报率。两万学费多乎哉？不多也。



很多人之所以培训，就是冲着这种宣传。但问题是能达到宣传的效果吗？

机构是怎么宣传的？

> 零基础也能干
> 挑战年薪 20 万
> 就业率 98%很随便
> 五个月把你的梦想实现

实际是什么情况呢？我就不多说了，网上随便查查。钱没少给，效果却大打折扣。相当于莆田鞋卖正品价，这还不叫贵？



你们但凡把实际情况说出来，比如：

> 找工作全靠包装简历，三年经验已成公开秘密；
> 主打一个唬住了就要 50K，唬不住就要 5K；
> 就算入职了还有可能会被辞退，你看还有多少人会觉得不贵。

2、说暴利的，都是外行

贵是真的贵，但并不等于暴利。也有不少人不了解培训机构的成本构成，运营模式，想当然的以为 IT 培训很暴利。

事实真的如此吗？咱们直接查财报。



先来看看达外 2016 年的财报，总营收为 15.2 亿，净利润为 2.26 亿，净利润率 14.9%（之所以看 16 年的，是因为达外此后就一路下坡，又是财务造假，又是退市风波的，从 18 年开始 4 年累计巨亏 28 亿。这组数据就是财务造假后修正过的。关于达外的内幕，可查看我的机构解析系列：IT 培训机构对比分析之达外教育（2022 版）。既然是为了看是否暴利，咱就看它最好的阶段）。



再看看白马，从 18 年-22 年，净利润分别是 21.5%，19.5%，10.1%，11.6%，22.5%。

妥妥的 IT 培训最强吸金兽，其他机构都眼红哭了。

这个利润率属于什么水平呢？对比一下其他类别的培训机构，以围绕应试教育的新西方和主打公考的中母为例。

2016-2018 年新西方利润率为 16.4%，15.3%和 12.1%。后来就进入到了 K12 大战阶段，作业帮、猿辅导等群魔乱舞，都是烧钱砸市场。再后来双减就来了，也就没啥参考价值了。

2016财年业绩

2016财年总净营收为14.78亿美元，同比增长18.6%；

2016财年归属于新[redacted]净利润（非GAAP）为2.42亿美元，同比增长15.8%；

2016财年课外辅导和考试培训课程学生总数约为364万5100人次，同比增长25.1%。

2017 财年净收入为 17.995 亿美元，同比增长 21.7%；

该财年报名学员人数为 485.86 万人次，同比上升 33.3%；

运营利润为 2.621 亿美元，同比增长 31.8%；非 GAAP 运营利润为 2.824 亿美元，同比增长 31.0%；

2017 财年运营利润率为 14.6%，去年同期为 13.4%；非 GAAP 运营利润率为 15.7%，去年同期为 14.6%；

净利润为 2.745 亿美元，同比增长 22.0%；非 GAAP 净利润为 2.947 亿美元，同比增长 21.9%。

IT实训指南

昨日下午，新[redacted]公布了2018年第四季度报和年报。其第四季度完成营收7.01亿美元，同比增长44.1%;净利润6508万美元，同比增长17.4%。毛利率57.28%，净利率9.28%。

新[redacted]2018年全年完成营收24.47亿美元，同比增长36%;净利润2.96亿美元，同比增长7.9%，毛利率56.45%，净利率12.1%。(注：新[redacted]财年是指6月1日到次年5月31日)

IT实训指南

2018-2020 年，也就是暴雷前 3 年，中母利润率一直在 20%上下。



可以看出 IT 培训属于教育行业常规水平，只是前些年赶上了互联网发展的风口，确实活得相对滋润。至于暴利与否，看怎么看待了。

如果说整个行业最赚钱的那家能达到 20%的利润率算暴利，那各行各业都有暴利。互联网简直是暴利他妈给暴利开门——暴利到家了。就不说金融了。

3、学费花到哪儿了？

一边是学费一万也有得赚，一边是两万多却利润不高，甚至亏损。这是为什么？钱去哪儿了？

答案是：营销推广。

理想主义者会认为搞教育的咋能主打营销呢？做好服务，积累口碑。花若芬芳，蜂蝶自来啊。

tooyoung。

事实上培训机构一直是广告大户，百度竞价的大金主，一个是医疗，一个就是培训。特别是对于 IT 培训这种一锤子买卖，广告更是停不了。又不指望你复购，割完一茬儿再来一茬就行了。

没有韭菜永远新鲜，但永远有新鲜的韭菜啊。

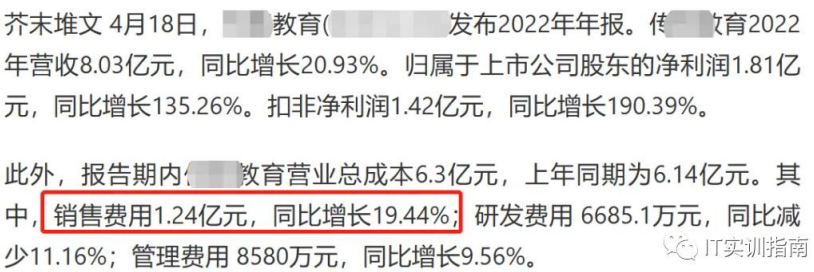
仅达外一家每年在竞价上的花费就达数亿元。咱继续扒财报。



19 财年达外全年净营收 20.5 亿元，销售费用为 11.2 亿元，销售费用占净营收的比高达 54.6%。什么概念呢？一名学生两万的学费，它们就得砸 10920 元的销售费用。



此后虽然在降低营销支出，但依然高的吓人，20-22 年分别为 9.06 亿，8.78 亿，6.43 亿。



而被一些外行认为不打广告的白马，每年的销售费用也在亿元以上。22 财年白马母公司总营收 8.03 亿，销售费用 1.24 亿，占比 15.4%。

除了营销推广，还有很多其他费用。比如院校合作，是不花钱能搞定的吗？院校合作水有多深，可看【校企合作】那篇。

羊毛出在羊身上，你说怎么便宜的了？

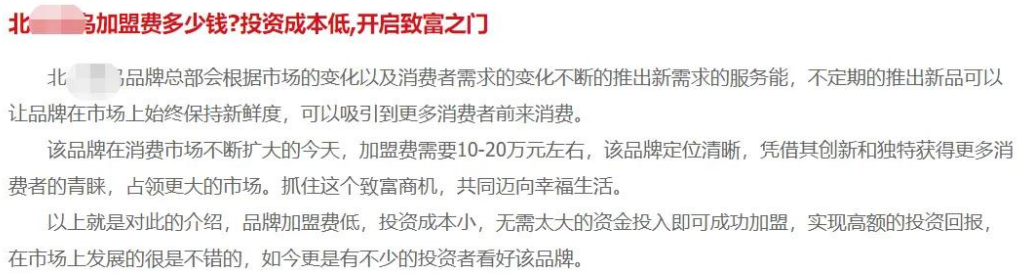
也不要大惊小怪，线上机构更狠。因为边际成本趋于 0，多卖一份就多挣一份钱。把课录好，配个答疑老师，使劲推广就完事儿了。

以前开课吧找分销，直接返利学费的 50%。
还有那种证书培训，什么智慧消防工程师，BIM 工程师，整个机构放眼望去全是电销。

IT 培训跟它们比起来，那都是眉清目秀。

在这种情况下，不砸钱都不行。别人吹，你不吹，你就招不到生，现实就是如此残酷。最起码你得让学生知道你吧？

难道口碑不重要吗？当然重要。但不是所有人都想做长久生意，相当一部分就是进来捞一把。像蓝鸟，它们的招商宣传就是以致富为噱头。


北[redacted]鸟加盟费多少钱?投资成本低,开启致富之门

北[redacted]鸟品牌总部会根据市场的变化以及消费者需求的变化不断的推出新需求的服务能，不定期的推出新品可以让品牌在市场上始终保持新鲜度，可以吸引到更多消费者前来消费。

该品牌在消费市场不断扩大的今天，加盟费需要10-20万元左右，该品牌定位清晰，凭借其创新和独特获得更多消费者的青睐，占领更大的市场。抓住这个致富商机，共同迈向幸福生活。

以上就是对此的介绍，品牌加盟费低，投资成本小，无需太大的资金投入即可成功加盟，实现高额的投资回报，在市场上发展的很是不错的，如今更是有不少的投资者看好该品牌。

想赚钱？没门路，我这有个好项目；
小成本，低投入，带你走向致富路。



本质上和加盟奶茶店、足疗馆没区别。你跟这帮人谈教育情怀，那不相当于跟和大人谈廉洁奉公吗。

另外，现在什么行情？多少机构都快倒闭了。在生死面前口碑算个屁。都吃泡面了，还在乎有没有营养？能做到“可持续性的竭泽而渔”都算有觉悟。

社会道路都在走，做人做事还真就那么狗。

只不过正常情况下口碑好的获客成本低些，差的高些，白马和达外就是很好的对比。虽说除了蓝鸟那种“豪杰”，一般不至于像达外这么夸张（蓝鸟怎么玩呢？除了砸广告，搞加盟，还发展代理，在县城和乡村找啥是 IT 都整不明白的大叔大妈，让他们拉亲戚朋友的小孩，提成颇高。做下沉市场的基本都是这路子，而且它们学费可能比白马还要贵。因为你都蠢到这个地步了，人家当然不在乎多宰点），但更不是所有机构都有白马的名气，可以靠教程赋能。

这行获客成本普遍是多少呢？5000 左右。

极少数良心的或许可以压的很低，但他们规模往往不会大。因为随着规模的扩张，如果不能像白马、下硅谷一样靠教材教程或其他东西为业务赋能。他们也一定得去砸广告，跑渠道，放开门槛，最终走向平庸。

绕是白马，销售费用也是水涨船高。谁也逃不脱商业规律。

谁又能否认达外刚开始也是一家靠谱机构呢？谁又敢断言白马不会成为下一个达外呢？

文末彩蛋。

其实这个问题也不是学生提的，“业内人士”针对白马的。通过问题日志就能查出来了。



知乎上的相关问题绝大多数都不是学生提的。你和你同学查机构会整新提问吗？有几个不是看现成的。这个还好，至少说的情况属实，很多提问在问题描述里或者提问本身就是带节奏。

培训套路深，谁把谁当真。

学员投稿丨IT 培训机构是如何一步步套路我的



伪装面试来钓鱼，小黑屋里把脑洗
总之就是能力低，岗前培训成就你
高薪洗脑步步逼，占座定金把人迷
不觉贷款已办理，莫名偿还高利息
就业自己投简历，转正承诺全放屁

拷打无良机构，学生避坑帮手。大家好，我是致力于抹平 IT 培训信息差的训哥儿，一个让无良机构恨的牙根痒痒又想跪下磕头的男人。

都说培训套路深，骗子多，但到底怎样个“深”法，怎么个“骗”法，没经历过的很难清楚。这期内容是一名学员投稿，讲述了自己被套路的全过程。

希望大家能通过她的经历认清无良机构的套路，不要再“明知山有虎，偏向虎山行”了。

1、伪装面试来钓鱼，小黑屋里把脑洗

大学毕业后，我四处投简历找工作，当时心里万般焦灼。

在我迷茫的时候，XX 公司打电话通知我面试，我天真的以为是工作面试。

在网上查了 XX 国际，说是一家很大的软件公司，在全国各地都有分布。什么都不懂的我还不知道已经慢慢进入了一个圈套，约好时间就去了。

第一次面试的时候，来的是一个三十岁左右的中年妇女。她让我在大门口坐着填一套测试题，想做什么自己选（现在想想哪里有笔试的时候题是自己选）。

做完以后就叫我去一楼一个小房子里“面试”，其实就在那儿跟我唠嗑。

问我大学学了什么，家人干啥，以后对工作的规划，没问什么关于技术的问题。

聊了一会，她告诉我说回去等第二次面试。我天真的问，第一次面试是过了吗？她说过了，回去好好准备准备下周一过来。

因为这个我还高兴了好一阵，以为自己运气好。

2、总之就是能力低，岗前培训成就你

第二次过来，她跟我唠了一会就叫了一个中年男人，问了我几个比较难的问题以后，摇摇头走了。

在门口他俩说了几句话中年妇女就进来了。

跟我说你的能力还不太好，我们准备对你进行岗前培训，注意她说的是岗前培训。

我问培训完就能入职吗，能留在 XX 国际吗？她说培训完以后你想留下来也可以，不想的话可以推荐你就业，比如 IBM 什么的。

我说培训后马上就能入职吗？她的回答很肯定。

接着她说培训不免费，你可以分期付款，从你的工资里面扣。

我以为的是等我入职以后，XX 国际从我工资里面扣，要么就是我去别的公司了别的公司代扣。

此时我还没想到这是他们惯用的套路。但是我也告诉她我不想上课，我要上班。她告诉我要不先去听一听,我答应了她去试一下。

我再一次去的时候，根本就不是什么岗前培训，就是上课，一人一台电脑，不折不扣的培训公司。

我呆了小半天就找了个借口我说学不会，我心里乱，回家呆几天再看看我就走了。

3、高薪洗脑步步逼，占座定金把人迷

在我走的那天，她以各种方式诱导我，说培训有多好，就业多有前景，工资有多高。还给我发了之前就业的人的薪资，现在想想根本就是洗脑式的套路。

我找各种理由推辞了。结果她一直不放弃，我当时也不好撕破脸皮。

最后她说你要是最近不想来，先给我两百块钱，我给你留个座位，不然等你来了这么好的座位就没有了。

其实上课每个人都是看电脑，坐在那儿根本无所谓。她这种做法就是以各种手段把我留住，好得到提成。

我没有说话，她还一直在给我发消息，我真是不堪其扰。

当时想了一下，**基于她承诺的培训完就入职和高薪的诱惑，我就交了这个钱给她。**

4、不觉贷款已办理，莫名偿还高利息

过了一周去参加所谓的岗前培训了，签了一个莫名其妙的合同（当时刚毕业不懂合同的套路）。

签过后，让我下载了一个宜 X 贷。

又是拍照又是照身份证的，完了告诉我以后从这里面扣培训的工资。退给我了两百块钱占座费。

回去以后我越想越觉得不对劲。为什么是从手机 APP 里面还钱，不是说好的上班从工资里扣吗？

以后的培训中，我问了身边的同学。**他们都是别的专业想换计算机专业来主动找机构培训的，并不是像我一样被诱导而来。**

同班也有一个像我一样的计算机专业的同学以同样的方式被弄来，这种公司的行为简直可耻。

5、就业自己投简历，转正承诺全放屁

培训完了以后就让我们给他们投简历，他们给我们投给别的公司。

刚开始进去 XX 国际，我还跟他们签了三方协议。

我以为就可以培训完在这里上班，结果**能在这儿上班的承诺简直就跟没说一样。**

他们所谓的推荐工作就是在群里发就业消息，让我们报名。每次我都报名了，每次都石沉大海。

一次又一次，告诉我们说单位有人员限制，问我会不会别的日语，C 语言。我要是会的话还会被他们诱导来在这儿培训这么长时间，耽误这么久？

现在离培训完已经大半年了，我的工作还没有着落。说好培训三个多月完就能入职的诺言根本没有兑现！

宜 X 公司每月催收贷款，天天打电话，除了给我打还给家人朋友打，严重影响了我的生活。

不堪其扰我已经交了六个月的培训费，而且是宜 X 贷这个高利贷平台扣款。其中一个月我晚交了一天就有高达 100 块的利息，这是正经公司吗？

我到现在依然没有工作，也不准备从事计算机了，回家准备考公了。

但是每个月 1600 的贷款让我越来越感觉愤怒。

设套给刚毕业的大学生，通过和高利贷公司签协议而让学生交钱，他们收取提成和利益。

我要通过合法合理的渠道维护我的权益。

时至今日，我只想要 XX 公司其中一个员工给我一个道歉，就是诱导我去培训的 XX 国际 HR 崔某，并且返还我已经交的六个月的费用。

精神损失费和耽误我将近一年的误工费，我就不去想了。同时我希望平台能够曝光这种公司，不要让更多的毕业生上当受骗。

6、训哥儿总结

以上就是这位同学被套路的经历，属于典型的招转培。

可以看出这些套路是环环相扣的，从招聘面试到岗前培训，逐步引向收费。同时承诺能入职到它们公司，费用从工资里扣，降低你的警惕性。云里雾里就给你把贷款办了。

工作没找着，先背一身贷。

哪怕你不接受，它还能编个占座费，把你定住。可以说从你踏入它们公司的那一步起，就步入了它们设计的层层圈套里。

因此，从招聘变培训那一刻就没必要再听它扯犊子了。连招你都是靠骗，承诺又怎能可信？可以说搞这种套路的机构，都没啥好饼。

这个套路其实已经猖獗很多年了，而且作恶者不乏大公司。某某国际，某内，某为峰，这还都是上市公司，你奈它何？

我们能做的就是多曝光，让大家提高警惕性。**遇到招转培，起身快走人，冲着包就业，最好别培训。**

希望大家能够多多分享转发，避免更多的人受骗。你的支持，是我讲真话的动力。

如果想要分享相关经历。不管是培训被坑，想帮大家避坑，还是就业上岸，分享成功经验，都欢迎投稿。

学员投稿丨从投诉到起诉，一名培训生的维权自白



报名前，搜索了关于 JF 的信息，其中贴吧很多负面被删了，知乎也有很多，但我觉得哪一个机构没有负面，客服也向我解释是同行诋毁。这个坑我在踩之前明明就知道了，但还是踩了上去，这就是所谓社会心理学吧——人在需求强的时候最容易被骗。

其实不单是 IT 培训如此，任何培训都是这样，如果你遇到好的培训机构，希望能珍惜，如果不好也请你发声，让后面的学生不要再踩这些坑。

1、我的培训初衷

我是去年 11 月初到 JF 教育学习的，因为我想提升，真心想学 linux，但也知道每一门技能都不是那么容易就能学会的。

培训前我尝试过自学，其实 IT 行业的资料挺多的，不敢说全，但各个方向，甚至一整套的视频，花个二三百块钱都能搞到。

那我为什么还会选择培训呢？

因为我觉得找个师傅带，会好学很多。有的同学可能不这样认为，觉得自学学的好才适合，我不反对，但并不是所有人都能自学成才。

所以就考虑培训了，想到过线下，但因价格太贵，最终选择线上。

在我看来，线上做 IT 培训的大平台，就是腾讯课堂了。腾讯那么大，觉得不会有大问题，也就是所谓的相信腾讯吧，就像网购，相信淘宝一样。

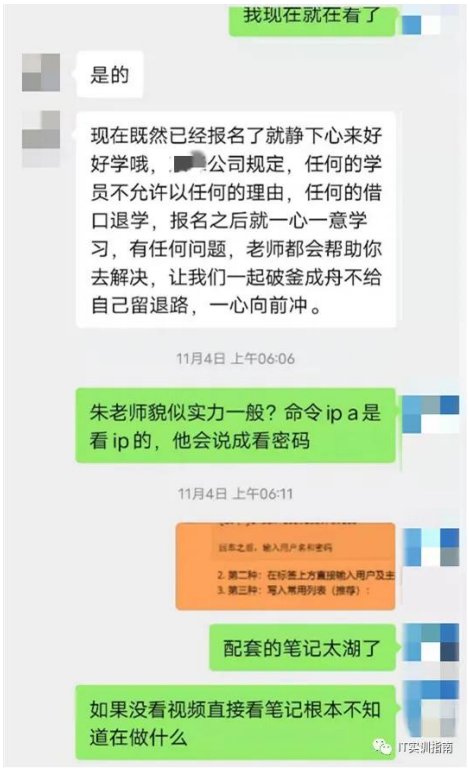
在腾讯课堂上看到了 JF 这家机构，并最终选择了他们。为什么选 JF 呢？

1.终身制
2.有监督
3.相对便宜

作为自学过因为工作太忙而弃坑的人来说，终生制多好；作为自制力差的人，被人监督学习，我觉得是必要的。

因为没什么积蓄，我是走的贷款。**然而签过贷款后第一句话就是不能退款，哈哈，是不是觉得太强制了，有种霸王条款的感觉？**

但如果**对方解释为不能退款是让学员努力学习，在你比较相信且已经选择他们的前提下，是不是可能会接受？**我就是看到这个说法后觉得也是好事儿，鞭策自己，选择了继续相信。



但是。。。问题很快就暴露了。

2、培训期间问题多

第一，讲师换人了，和宣传不同。

直播讲课说好是吴老师（JF 头牌），结果突然换成了一个叫朱老师的。这位朱老师的讲课质量呢，说实话我感觉还不如 B 站上的免费视频，不黑不吹。

向客服反映了这个问题，我花了钱，就要享受对应的服务，总不能任人摆布吧（后来才知道，这只是一个开端）。

结果客服给我灌了一碗鸡汤，说什么人生没有一帆风顺等等，你说可笑不可笑？

第二，解答问题不及时，态度差，根本达不到报名前的承诺。

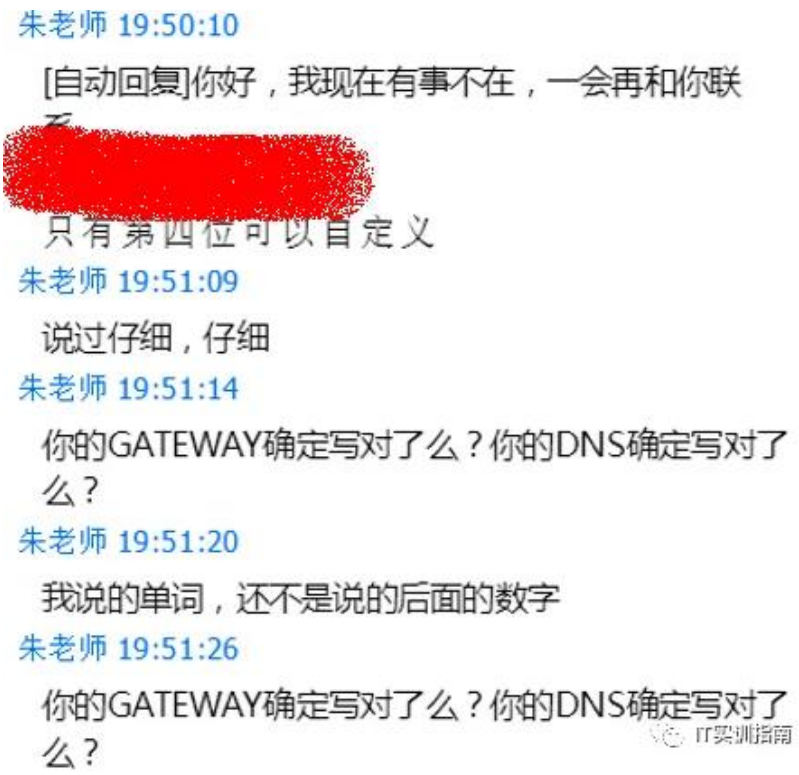
第一次提问老师。

这个朱老师是真的个性十足，问他问题，他会回几个反问过来。



我就搞不懂了，就是因为小白才来学习，就是不懂才来问老师，结果被反问，说实话心里不好受。

我花钱是来干嘛的呢？既然如此，你们招生时宣传什么零基础？最好只招已经会的，一点就通的，又提高知名度，又不用解答，还能赚钱。



我当时就想退款了，觉得自学加个群，遇到开朗的同学帮忙回答都不至于是这样的态度。

直播课再次提问。

直播课就是周一周三周五晚上直播两小时。交了那么多钱，基本和自学没区别。

更让我诧异的是，我不清楚是不是因为我反应了课程质量问题，这个朱老师像是记住我 ID 似的，直播中问了几次问题，唯独不回答我的问题。

也许是我的问题比较初级或者表达不够清晰，但作为老师，完全可以说这位同学先看看录播，详细的了解一下再提问，对吧？怎么说也该回应一下，毕竟都是交钱的 VIP 学员。

这次后我向客服提出了退款。

但当我真的去操作的时候，发现自己想当然了。网络课程相关的法律都是漏洞，并不完善，投诉无门。难道要打 110 报警吗？

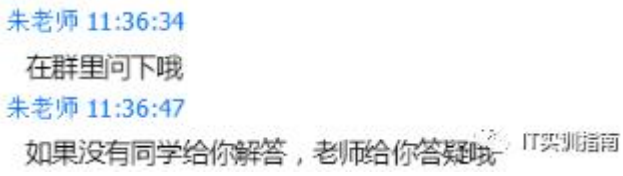
我很不舒服，但冷静下来想了想，自己花钱是来学习的，能过且过吧，毕竟有录播，以后好好看录播，直播不问总行吧。

这里没截图，心里的那种酸楚我也不知道该怎么表达。

第三次私聊提问，却被要求去群里提问。

这样的上课模式除了一三五的直播课，基本就是有个老师回答下问题，然后就没了，这就是花那么多钱的价值。

然而提问却是那种态度，直播课挑选性回答。作为学生，我又不可能完全不提问。当我再次提问时，给的答复是让我到群里提问，让其他同学先解答。

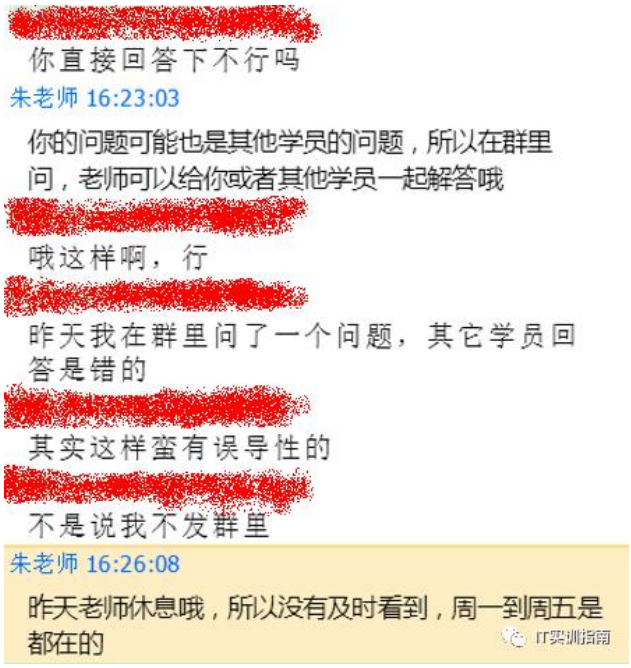


这确定是老师说出的话？

我听了他的话，但同学回答是错的，导致我把错误答案当做正确，因为大家水平参差不齐。

作为老师，学生提问先推给其他学生，那我们交钱是为了什么？而如果同学帮忙答了，不管对错，这个老师就不会再回答了。

这是“师者传道授业解惑”的体现吗？



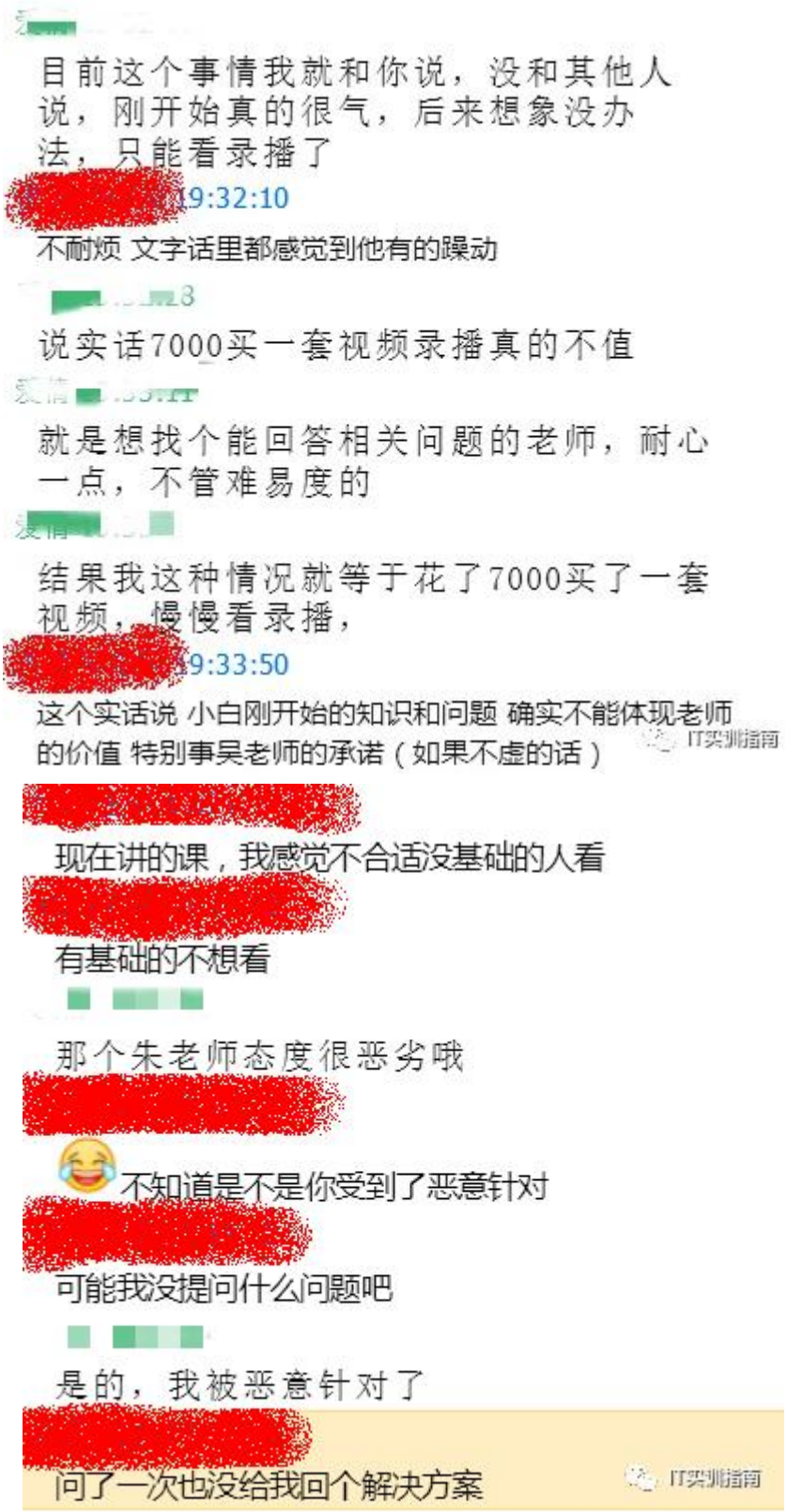
最后，在我的强烈要求下，他还是说去群里问，然后@他

或许有一部分学员和我一样，平常上班，只能晚上或周末学习，但不好意思，老师只周一到周五在，而且还不一定回答，周末看心情回答。周末休息能理解，但是上班时间，你倒是积极点啊。

后续再提问，直接说我理解能力为0，有些伤自尊。

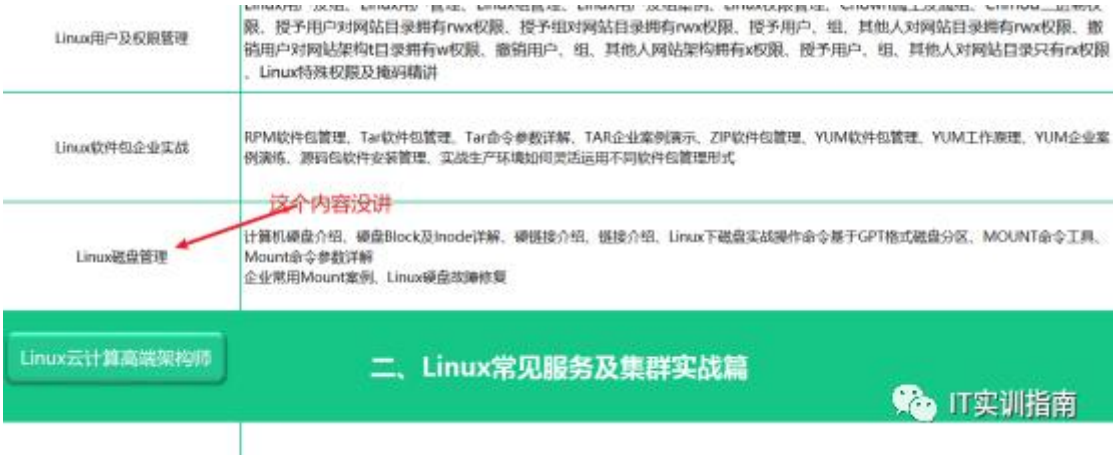


和其他同学的交流反馈。



第三，实际上课内容与宣传不符。

报名后给了一个学习计划表，说是按照计划表进行教学，但实际上课过程中漏了一些内容。



我去群里问，结果群里有个像托一样的人唱反调，说难道删除文件还要教吗？

难道这不是机构自己白纸黑字做的学习计划表吗？怎么就能随随便便的不讲了，最终我也不知道是什么原因导致这个老师不讲这期内容。



像这个课程表，就是个摆设。课题是 vim 编辑器，实际讲 yum，构建 APACHE web 服务器，压根没讲 apache。课程表和里面不一致。



看了以上的情况，我就问一句，这样的培训机构值得你花钱去吗？

3、维权路上困难重重

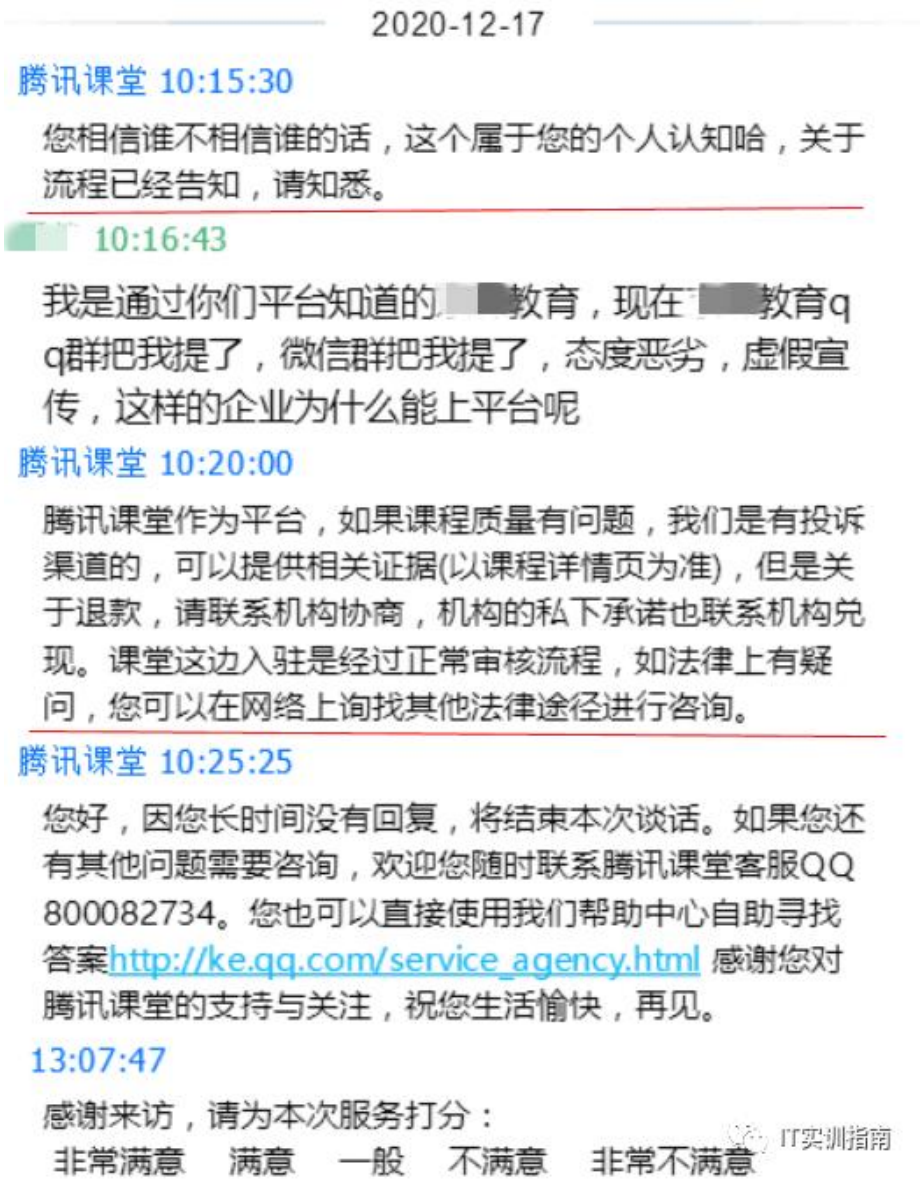
经历这些，我是真的发现对于网上的这种培训机构，如果没可以监管或投诉它的地方，学生真的要注意，不然很可能花冤枉钱。



而相关的法律法规又恰恰不够完善，有时真的拿它们没办法，这是我的亲身教训。

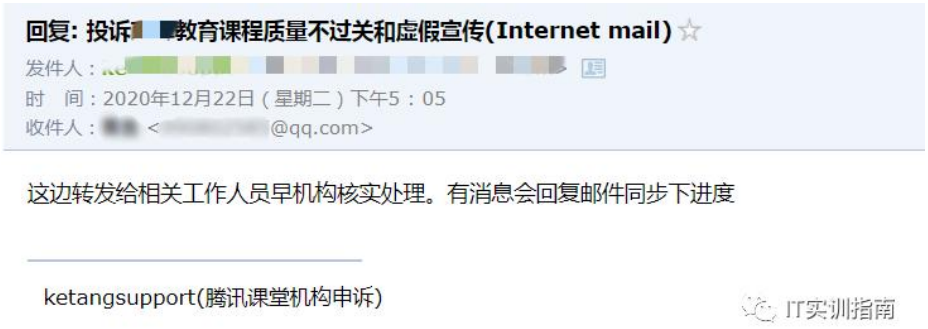
去腾讯课堂投诉？我去了，被上了一课。你以为腾讯很大，有责任心，呵呵，大错特错咯。腾讯课堂是收机构佣金的，退费给你不是给自己添麻烦吗？

就说一个问题，关于提问，只要 72 小时内机构有回复，腾讯就不受理。怎样回复，回答质量都不管，只要有回复就算正常。



因为反馈课程和老师问题，我被踢出了群。

向腾讯课堂投诉，但无济于事，说有投诉邮箱，会转给机构处理，机构根本就不理会。**竟然还对我说相信谁不相信谁属于个人认知，合着学生活该被骗？平台没有监管义务？再说下去，就是“无权介入，建议走法律途径”。**



我也想过打 110，但是这样的话，自己的初衷是干嘛？学 Linux，怎么变成反“诈骗”了。也想过 12315 投诉，但又感觉没用，更何况现在的精力应该放在学习上而不是扯皮。

反正维权成本太高了，你要完全和机构撕破脸，肯定无法继续学习，前期的投入就全打水漂了。若最终学没学好，退费退不了，就完蛋了。当然，这正是被机构利用的点。

但反过来，这机构你不投诉都气不过。花了那么多钱，却得不到他们的承诺，而腾讯课堂作为平台，也不作为。最终吃亏的就是消费者了。

后来打了 110，但警察说签了合同只要对方提供一丝丝服务，就不属于 110 管理的范畴，后续不提供服务的话只能起诉。

最终我还是起诉了。

其实一开始就应该走起诉的道路，没必要经过那么多，但是也正是因为经过了那么多，我才明白社会的黑暗和某些单位的不作为，希望和我一样的学员不要再被骗了。

维权的过程实属艰辛，要怪就怪我相信了他们，真是信字头上一把刀。但是在淘宝上网购了十几年也都没出现过这样的事。

最后交给法律吧。

当你权益受到侵害时，不要迷茫、恐慌，拿起法律武器为自己打官司是最为明智的选择。这不仅仅是简单的为自己，更是在为社会主义法制建设贡献自己的力量。

4、最后的一些心里话

我说这么多不是诋毁谁，自己踩下的坑，自己承受。

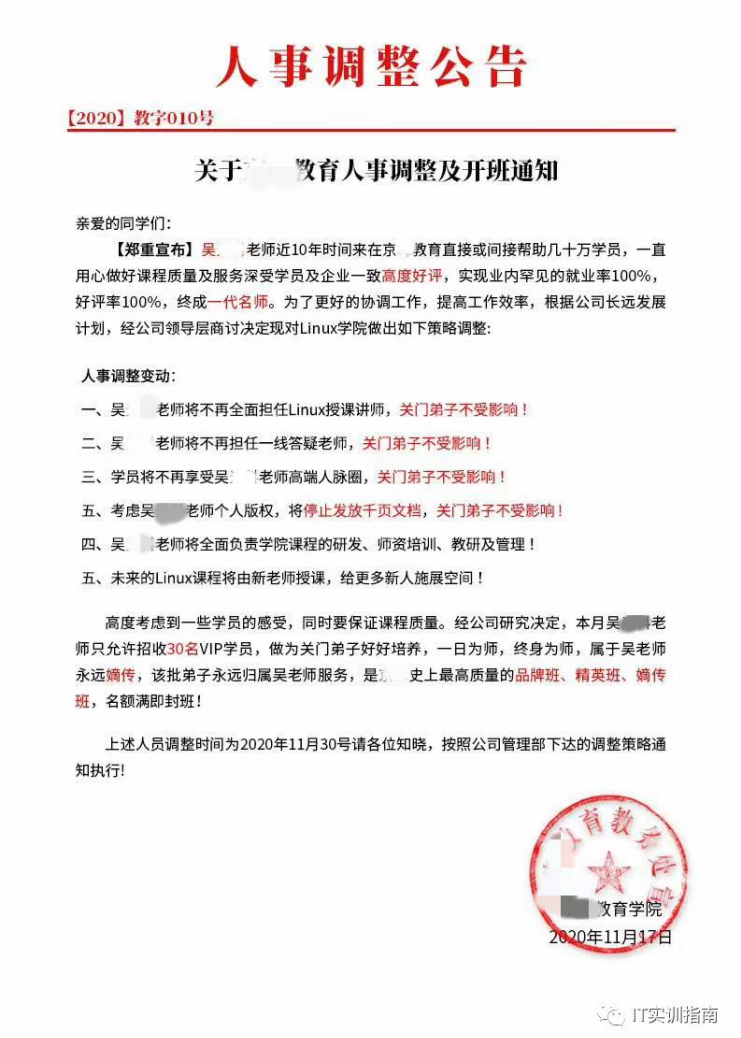
我要说的是，无风不起浪，这句话真的不假。报名前，搜索了关于 JF 的信息，其中贴吧很多负面被删了，知乎也有很多，但我觉得哪一个机构没有负面，客服也向我解释是同行诋毁。

这个坑我在踩之前明明就知道了，但还是踩了上去，这就是所谓社会心理学吧——人在需求强的时候最容易被骗。

其实不单是 IT 培训如此，任何培训都是这样。**如果你遇到好的培训机构，希望能珍惜，如果不好也请你发声，让后面的学生不要再踩这些坑。**

我写这些不是叫大家不要来 JF，只是想把我遭遇的真实情况讲出来，有的人可能会对 JF 满意，有的人可能反而觉得这样更激励自己学习，**但是我相信大部分人花了钱是接受不来这样的服务质量的。**

说白了就是利用大家想转行、提升、求学的心，进行压榨。



人事调整公告

【2020】教字010号

关于[redacted]教育人事调整及开班通知

亲爱的同学们:

【郑重宣布】吴[redacted]老师近10年时间来在京[redacted]教育直接或间接帮助几十万学员，一直用心做好课程质量及服务深受学员及企业一致高度好评，实现业内罕见的就业率100%，好评率100%，终成一代名师。为了更好的协调工作，提高工作效率，根据公司长远发展计划，经公司领导层商讨决定现对Linux学院做出如下策略调整:

人事调整变动:

一、吴[redacted]老师将不再全面担任Linux授课讲师，关门弟子不受影响！

二、吴[redacted]老师将不再担任一线答疑老师，关门弟子不受影响！

三、学员将不再享受吴[redacted]老师高端人脉圈，关门弟子不受影响！

五、考虑吴[redacted]老师个人版权，将停止发放千页文档，关门弟子不受影响！

四、吴[redacted]老师将全面负责学院课程的研发、师资培训、教研及管理！

五、未来的Linux课程将由新老师授课，给更多新人施展空间！

高度考虑到一些学员的感受，同时要保证课程质量。经公司研究决定，本月吴[redacted]老师只允许招收30名VIP学员，做为关门弟子好好培养，一日为师，终身为师，属于吴老师永远嫡传，该批弟子永远归属吴老师服务，是[redacted]史上最高质量的品牌班、精英班、嫡传班，名额满即封班！

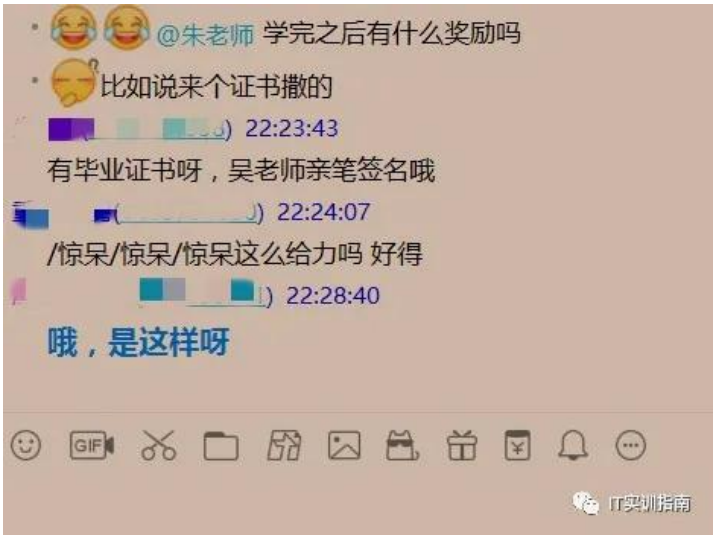
上述人员调整时间为2020年11月30号请各位知晓，按照公司管理部下达的调整策略通知执行!

[redacted]教育学院

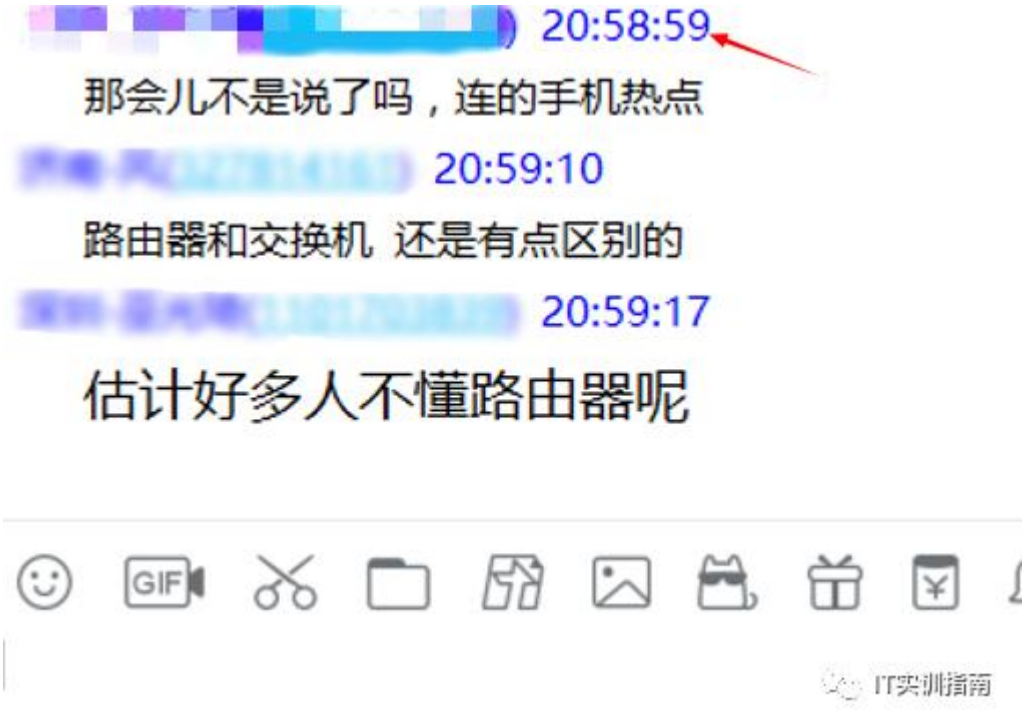
2020年11月17日

IT实训指南

对了，JF 前段时间发个公告，说吴老师不讲课了。就是冲着吴来的，结果吴不讲课了，还好“关门弟子”不受影响，我们算最后一批，但更多的是营销策略，事实上我们这批讲课已不是吴。



说有证书，就当是真有这回事儿吧，但机构的毕业证书真的有用吗？还什么吴老师亲笔签名，糊弄小学生呢。



老师上直播课，用手机连热点直播，你觉得付费值得吗？直播卡卡顿顿。

就说到这吧。等法院判太耗时间了，维权成本太高了，我这一趟走下来，都无心工作了。不说了，说多了又想起难受。

这篇文章就当是给后来者提个醒，不要踩坑吧。

训哥儿有话说。

这名同学是年前找到的我，希望我帮他发声，了解情况后，我觉得这个忙得帮。除了给后来者做提醒，我更希望能够引起这家机构重视，促进问题的解决。

当然，此文是学生所述，可能站在另一方角度还会有信息补充，欢迎找我。不过文中提到的几项是有图有真相的，对此，我想说说看法。

1.讲师的态度。要是放在 K12，这老师早被家长掀桌子了。有一种说法是教育的本质是服务，不同的服务质量会带给学生不同的体验，体验影响口碑，口碑决定发展。

可惜，有些人只把自己当老师，不把学生当学生，只学会了高高在上，没学会要讲师德。不同于 K12 需要考教师资格证，IT 培训讲师没有官方规范，全靠自觉，因此服务意识欠缺。

我大胆预估，谁能够把课堂服务提上来，谁就能够在未来的竞争中取得突破，而缺乏相关意识又无其它突出项的机构将被淘汰 。所以，培训机构们，你们非常有必要加强师德的培养，提高讲师的职业素养。

2.浮夸的公告。“一代名师，关门弟子，高端人脉，史上最高，嫡传，封班”，这是在拍武侠片吗？

我不知道这是什么时候兴起的恶习，服务质量没上去，文字功夫倒是上天，培训搞得像传销。连用两个 100%（就业率 100%，好评率 100%），仅看看这公告我就不会再考虑了。当然，可能是我不识货，毕竟人家说了是“业内罕见”。

3.线上机构选择要点。如今线上教育兴起，给了学生们更多样的选择。要说线下和线上哪个好？得单独写篇文章好好探讨。但可以明确的是，线上对学生的自制力和主动性有着更高的要求。结合这位同学的经历，可知讲师的服务质量不可忽视。因此，选择线上的同学，可将讲师解答的态度、及时性、准确度作为对比要点。

训哥儿提醒你：

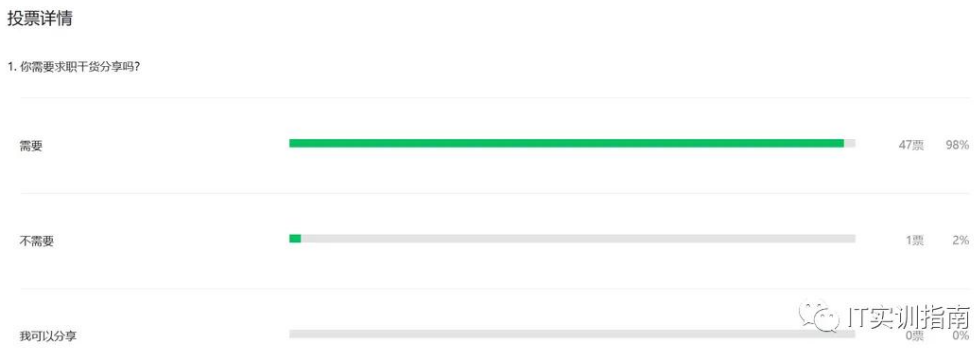
培训千万家，靠谱没几家；报名不谨慎，毕业两行泪！

输出拉满就是干，说说我的经历和我要做的事【训哥儿】

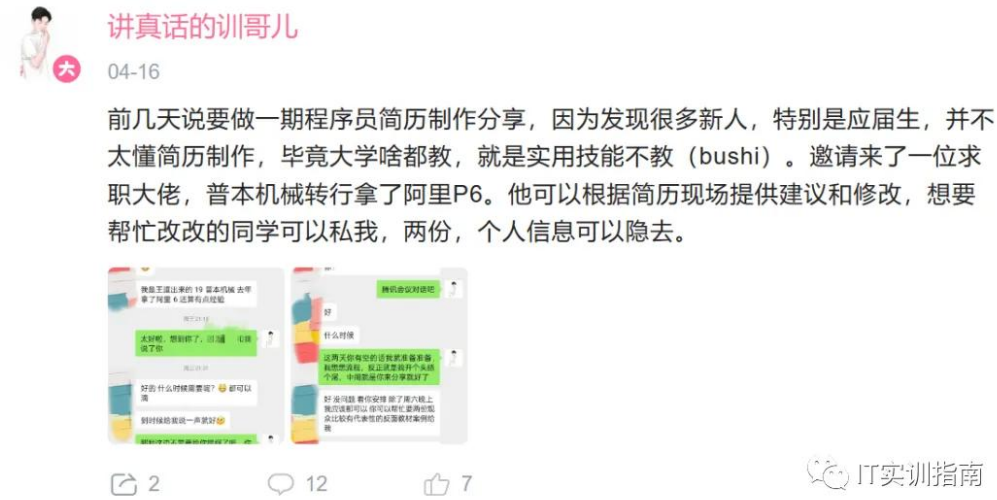
今天我要开麦，因为有件事儿我不吐不快。

4 月份我分享了一篇程序员简历干货。求职季嘛，希望给大家带来点帮助。毕竟很多新人确实整不明白，不少人甚至不得不花高额费用找求职辅导。因此我还计划邀请求职大佬做分享，教新人如何制作简历。

搞了个投票，48 个人投，47 个需要的。这还说啥，整吧。



正好有人愿意免费分享，说可以要两份简历，现场分析并修改，这样大家看起来更直观。我觉得挺好，就发了条动态。

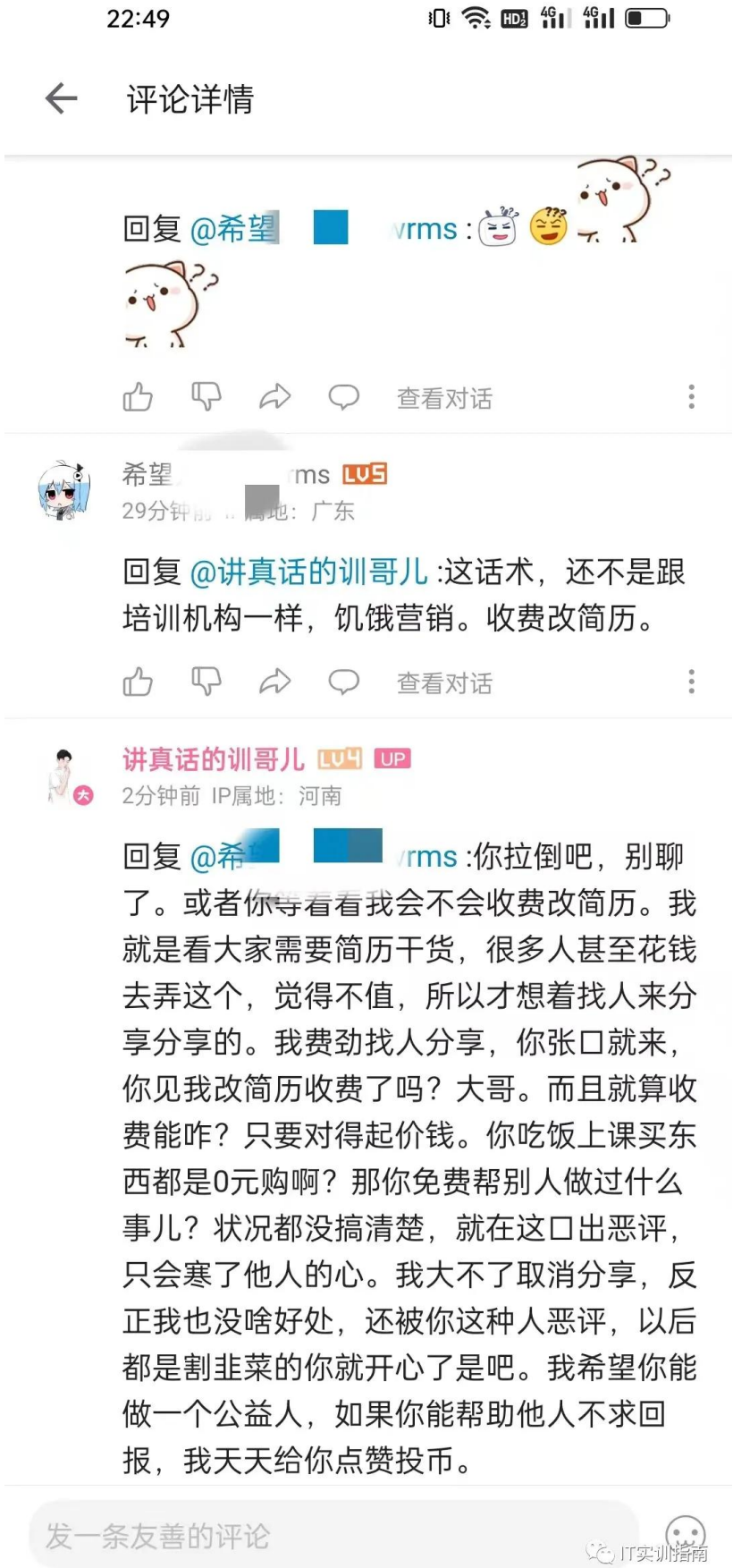


没想到一条评论从斜刺里杀出。



我满脸问号，也无法理解，想着可能是他没看清楚。

然而我想多了，人家接下来就开始“断案”了，哪怕毫无根据。我这个火气是蹭蹭的往外冒啊，但还是想给他讲清楚，虽然快压不住火了。


22:49
评论详情
回复 @希望 [redacted] rms :
查看对话
希望 rms LV5
29分钟前 IP属地：广东
回复 @讲真话的训哥儿 :这话术，还不是跟培训机构一样，饥饿营销。收费改简历。
查看对话
讲真话的训哥儿 LV4 UP
2分钟前 IP属地：河南
回复 @希[redacted] rms :你拉倒吧，别聊了。或者你等着看我会不会收费改简历。我就是看大家需要简历干货，很多人甚至花钱去弄这个，觉得不值，所以才想着找人来分享分享的。我费劲找人分享，你张口就来，你见我改简历收费了吗？大哥。而且就算收费能咋？只要对得起价钱。你吃饭上课买东西都是0元购啊？那你免费帮别人做过什么事儿？状况都没搞清楚，就在这口出恶评，只会寒了他人的心。我大不了取消分享，反正我也没啥好处，还被你这种人恶评，以后都是割韭菜的你就开心了是吧。我希望你能做一个公益人，如果你能帮助他人不求回报，我天天给你点赞投币。
发一条友善的评论
IT实训指南

但是没用，他既不管我说什么，也不打算了解清楚。全程有罪推论。后面还有一条回复，大致是“一定是噶韭菜，把你们拉黑就噶不到我”。然后就把我拉黑了。我.....

事后我想干脆取消算了，何必呢？找人免费分享，还要被喷。发了条朋友圈，看到大家的鼓励和想到那么多人需要，还是继续做吧，不能因噎废食。



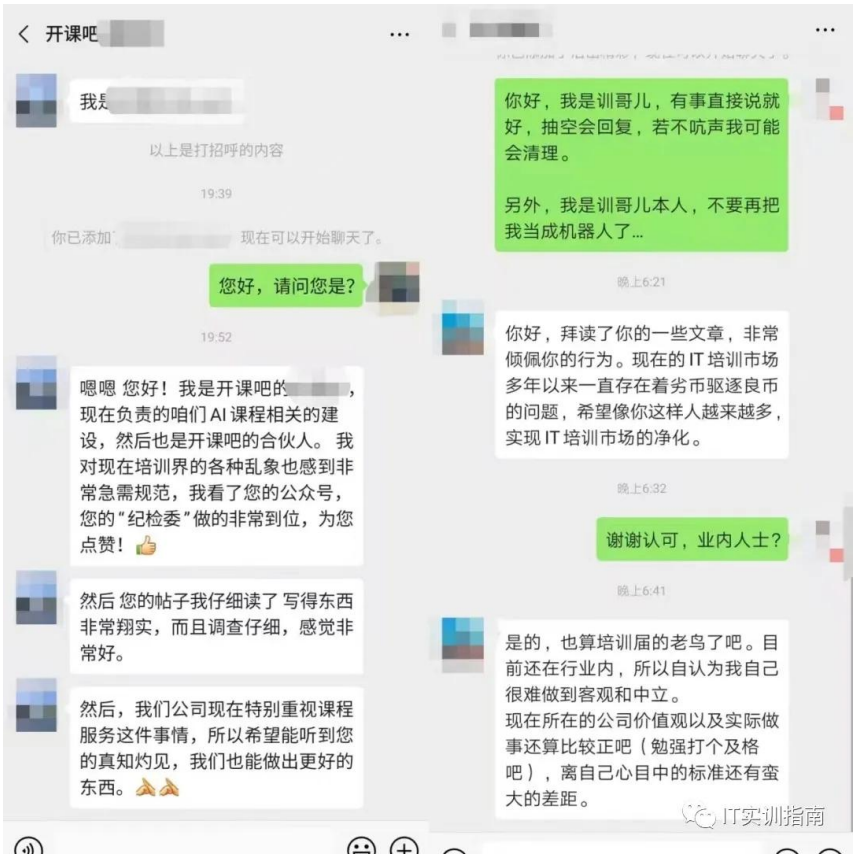
不过这件事儿真的让人像吃了个苍蝇一样，堪称“典中典”。我之所以说出来，因为不是个例。

我从 18 年开始冒着风险揭露 IT 培训行业真相，创作了 100 来篇，不下于 30W 字的相关内容。在 IT 培训这个话题下，无论从信息的丰富度，还是详实性，我说自己是第二，没几个敢说是第一吧？

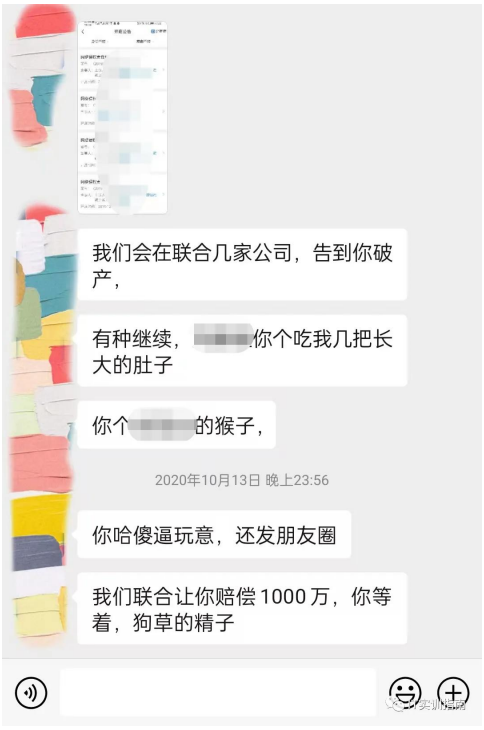


有机构虚假宣传猖獗，被我拷打后，收敛了；
有机构整不合理制度，被我批评后，改正了；
有机构搞暗藏套路的模式，被我曝光后，取消了。

四年多来更有不知道多少学生从我这获取信息，避免了踩坑。我想多多少少还是帮到了一些同学吧。



自然也得罪了大量的无良机构，一直视我为眼中钉，肉中刺，造谣抹黑没断过。挡人财路了嘛，不得遭点儿报复？这个咱得接受。而且越是坑蒙拐骗之徒越没下限，啥下三滥的事儿都干得出来。



它们怎么威胁，怎么抹黑，我都无所谓。它们叫的越凶，说明我做的越对。但作为学生，无脑黑我，我不接受。

我知道，三人成虎，总是会有人被带节奏。因为有些人既无法判断真假，也不会管真相几何，就是“吃瓜”心态。

要是每个人都能审慎求真，谣言也不会那么泛滥了。

你说如果你摊上这种事儿怎么办？剖肚子自证清白吗？这不正中黄四郎的计吗。

而且，也不可能说我说的就是真理，信息100%没有误差，我肯定也有不足之处。**有不同的观点可以反驳，有建议或意见也可以提。但这种罔顾事实的无脑喷，而且还是学生，真是让人来气。**

我不知道他哪来的这么大的恶意，我不知道是不是得给他发钱才能让他说句人话。

看了一个解读塔斯汀的视频，前半部分讲发展，弹幕开始“实锤了，广告”。后半部分说问题，又出现了“没必要这样黑吧”。同一个视频竟有两种截然相反的结论。

世界就是如此魔幻，所以当真可能就输了吧。

不过还是希望我们不要成为这样的人，至少搞清楚状况再下结论。一句恶评可能十句百句的鼓励也抵消不了。

别说是免费分享，就算收费又能怎样？我对割韭菜判断标准是有没有忽悠成分，提供的商品或服务是否对得起价格。收费就是割韭菜了？照这个逻辑，世界上就不应该存在商业了，那社会还能运转吗？

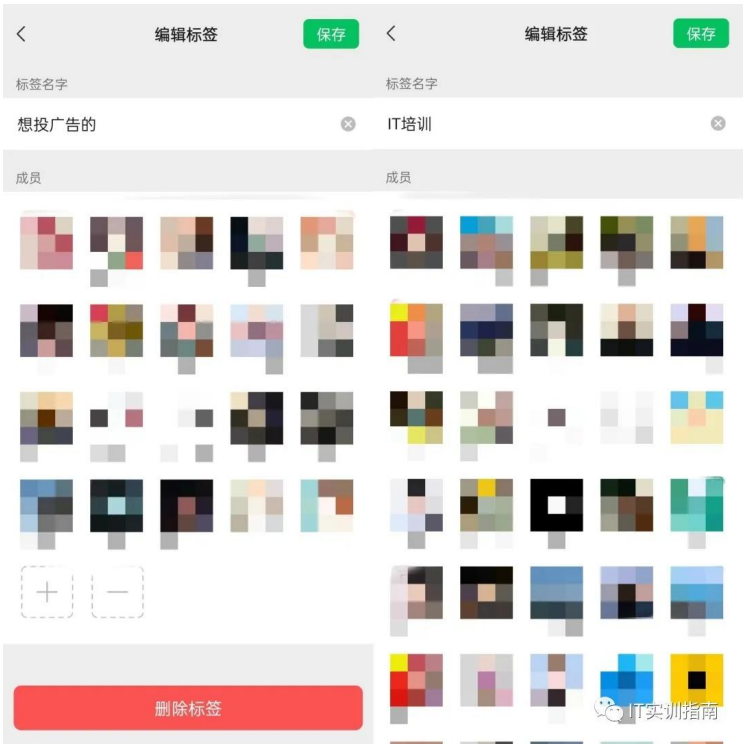
关键是我也没收你费啊，大哥。

不知道为什么，我们往往陷入一种思维误区——好人不能赚钱，恰饭就没良心。

我这几年来拒绝了几十个广告，像开课吧有几个教育或 IT 类博主没恰过他们饭？多少大 UP 都接他们广告，我比那些大 UP 钱多？



还有一些无良机构想找我合作，我不同意，转过头来就咬我。是的，收买不成它们就会想办法毁你。反倒是那些和他们合作的，没有风险还有钱赚。



就我傻逼，冒着风险，有饭不恰，结果还有人喷。

有人要说了，你不是有个付费群吗？拉倒吧，29 块钱，而且 3 天内退群可退费。因为我知道这个群不可能对所有人都有用。哪怕是 1 块钱，我也不想让人白花，就设置了这条规则。随便接个广告就能顶俩月的进群费，换你你选哪个？还不够折腾的呢，我一度想关掉。但我关了那些无良机构不就高兴吗，所以我偏不关。

原本我咨询和进群都不收费，截至目前至少为 3000 多人免费提供过咨询，那些无良机构不照样黑吗。咋带节奏呢？免费的才是最贵的，谁会这么好帮你啊。

说来讽刺，你越是公益，有些人越质疑你。

我没收他一分钱，给他提供了这么多信息，有的人不管的，就因为一条抹黑，就开始揣测质疑。难道你要剖肚子吗？

为众人抱薪者，不可使其冻毙于风雪。

我不会标榜自己为“为众人抱薪者”，但现实中往往存在“为众人抱薪，却冻毙于风雪”的事情。长此以往，谁还会愿意“为众人抱薪”？

我 21 年 10 月-22 年 9 月断更一年就有这方面原因。

有时候我在想那些割韭菜的反而最爽，因为本身它就是坑人的，你再喷它也无所谓，人家把钱赚了反正。反倒那些拒绝恰烂饭的博主，哪天恰个饭就可能被群起而攻之，什么“人设崩了，变质了，就说以前是假清高吧”之类的。

大家信不信，哪怕我拒绝那么多广告，哪怕我为 3000 多人免费提供过咨询。但只要我一恰饭，就会有人这样喷。

合着好人不能赚钱，赚钱就是割韭菜，这是什么狗屁逻辑？自己啥也不干，却要求别人做圣人，这又是什么狗屁逻辑？现在我要站出来说，好人才应该多挣钱，能给他人带来价值的人就应该获得相应回报，坑蒙拐骗才应该统统滚蛋。

复更后我一直在思考怎么才能更好地做下去，收入是不得不面对的现实。综合这些原因，我就有了新的规划，这里重申一遍：重要通知丨谈谈我接下来的规划【训哥儿】

简单点说，关注我的同学主要分为两类。

第一类，不够了解培训，容易被忽悠或正在被忽悠的；
第二类，清楚培训情况，铁了心想培训，只想要我推荐机构的。

特别是行情不好的当下，机构的选择更为重要。基于此，我主要做两件事儿。

第一件，使前者了解培训真相，避免因信息差而被割韭菜。
第二件，做后者和靠谱机构的链接平台，说白了就是我可以推荐机构。我从 16 年入坑，18 年开始创作。除个人经验外，四年多来仅加我微信的就有 7000 余人，可以说覆盖了各个机构的学生，还包含一些从业者（讲师、销售、高管、机构创始人等）。除此之外，我还有 3 个群，4 年来有 2000 多名学生加入。放眼全网，我没碰到过第二个能掌握这么充分的资源的。正因如此，我的信息才能像雪球一样越滚越大。我自然更清楚哪些机构行，哪些不行。与其白白推荐，为啥不能把他们整合出来呢？再要个专属优惠。这样大家可以通过我找到更好的机构且能省钱，靠谱机构可以多个渠道，我也能恰个饭。我觉得这是一件可以三赢的事儿。谁输了呢？那些不靠谱的，所以它们要恨死了。

当然，靠不靠谱也不是我空口一说，至少要符合以下 4 点硬性要求。



第一，要基本符合我的判断标准，详情戳：别再当韭菜了，IT 培训机构选择攻略【训哥儿】。要么具备独特的优势，比如教研能力很强，就业渠道很广，在保证质量的前提下学费够低，性价比够高等。
第二，敢于接受我的测评，并且不管结果如何都无权干涉我发出去。
第三，愿意给我的粉丝提供最低价优惠（可以和其他渠道一致，但我的粉丝不能多花钱）
再加一条，黑猫投诉年投诉率不超过千分之二（年投诉量/年招生量）

目前也已经基本落实了下来，但并不是一成不变的，每年会重新审核调整。最新的机构推荐名单可到公众号【ITSXZN】后台回复【3】查看

训哥儿相对认可的IT培训机构（24年，更新中...）

机构名称	坐标	开设课程	授课模式	学员要求	学费 (以实际为准)	机构特色	内推优惠 (先找训哥儿)
尚硅谷	北京、上海、深圳 武汉、西安、成都	Java、大数据 嵌入式、前端+鸿蒙	线下面授	Java，前端大专起，大数据本科起 嵌入式本科或大专电气专业 需进行笔试面试，成绩好的可放宽	17800-24800	名气远大于规模，被其他机构买品牌词的大户（百度搜尚硅谷就懂了，你会发现排在前面的往往是其他机构，就是它们买了尚硅谷的品牌名，李鬼扮李逵。为什么它们爱买尚硅谷呢？不言自明）。不盲目扩张，不视频教学。教研能力强，开源精神令人赞赏，到B站搜一下就明白了。	全网最大额度 具体咨询训哥儿
王道训练营	武汉、深圳	Java、C++、Python	线下面授 Python有线上	本科及以上	Java，C++18800 Python 线下15800，线上9800	我所知道的线下机构里生源质量最高的，氛围极好。985/211占比30%以上，跨专业学生约3/4。讲师团队也是以985/211为主，北大的都有，这两点确实少找。 408考研应该都知道王道，妥妥的清流。到王道论坛一看便知。	1-6月300 7-10月500 线上150
尚马教育	郑州、武汉	Java、嵌入式	线下面授	大专及以上，学信网可查	Java12800 嵌入式12000 (早鸟价)	真小班（30人）相当真诚的一家机构，不乱引导反而还会劝退不合适的。疫情期间转线上不算课时，公布的就业信息都是稳定下来的。在这个营销至上，充满套路的行业显得很少见。性价比路线，说句清流不为过。嵌入式刚开，打口碑，1W2的定价卷到底。当然，有做小白鼠的风险。但他们讲师是股东，不是纯打工的。	500 2人团报600 3人团报700
蜗牛学苑	成都、重庆 西安、武汉 广州、南京、杭州	Java、前端+鸿蒙 测试开发、云计算、网安 UI设计、嵌入式、数据分析	线下面授 线上也有	大专及以上，学信网可查	18800-22800	敢于揭露行业乱象，相对真诚无套路。比如保薪协议，毕业66个工作日未就业直接退学费，而不是很多机构的先找已月，再回来培训，接着再找俩月.....听着很真的似的，到时候你自己都耗不下去（不过我并不建议冲着这类协议去培训）	线下800 线上300
多易大数据	北京、上海	大数据	线下面授	本科及以上	23800	超半数学生是通过口碑介绍。不像那些商业化机构，老师当一天和尚撞一天钟，老板更是见不到，多易创始人亲自讲课，学员的粘性很高，规模不大但有真东西。训哥儿粉丝1个月内不满意可无理由退费。线下能打的大数据就没几家（多易、海牛、尚硅谷？海牛训哥儿也有优惠，1500）	1000+100交补 2人团报 1500+100交补
朱有鹏大讲堂	西安	嵌入式	纯线上 线上+线下	大专及以上，学信网可查	线上就业班8999 线上三年计划班15999 嵌入式软件就业班16999 软硬件全栈就业班20999	朱有鹏不用我说了吧？国内嵌入式头部名师，不少机构的讲师都得看他的课，身边若有真正干嵌入式的朋友可以问问。线上班项目贯穿式培训（就业班10个，3年计划班25个），6师联合教学。线下班项目阶段不是大班课，而是由项目工程师带着完成，以真实的研发节奏进行学习。可以拿他们的项目和其他机构好好对比，你会发现差距的。	线下300-500 线上也是最大额度 具体咨询训哥儿
新像素	郑州、武汉	UI设计	线下面授	大专及以上，学信网可查	14800	只做UI，全Mac电脑，真小班（20人），一线水平，二线成本，学费不到1W5。学习氛围卷的不行。几乎符合我对UI机构筛选的所有标准。创始人草帽、蓝胖都是国内知名设计师，可以到B站和抖音查询，全网共150多万粉丝。	200
5PLUS	北京	UI设计	线下面授	大专及以上，学信网可查	21800	只做UI，全Mac电脑，真小班（18人），我所知道的讲师平均从业年限最高的UI机构，除了一个7年的，其他都是20年上下。创始人冯铁是知名设计师，也可以到站酷查询他们的作品集。判断设计机构专不专业，站酷是个硬核衡量标准。	200
阿多比	成都	UI设计	线下面授	大专及以上，学信网可查	18800	蜗牛学苑UI学科独立子品牌。全Mac电脑，小班教学，模式及服务和蜗牛学苑一致。	线下800 线上300

大量学生因了解不够而选错机构，花冤枉钱。而有些好机构很少做广告，口碑在圈内循环，也不够为学生所知。我希望成为学生和靠谱机构的连接平台。
但再良心的机构也是生意，与其白白推荐，学生原价报名。为什么不干脆将我所知道的靠谱机构整合起来，为粉丝要个优惠呢？
我觉得这是一件可以三赢的事儿，就正式开始推荐机构。

第一，有些方向没有，因为可能我还不够了解或者尚未发现能入我眼的机构，所以宁可空着。
第二，以上是我相对认可的，但不管谁推荐，无脑冲都不可取。我更建议你多对比，我不怕你对比，我反而怕你不好好对比。
第三，我争取到的是最低价，如果发现有人比你学费低，我找机构给你补回来。所以，我的话可以一句不听，记住先找我有优惠就行了（有些不在名单上的我也能帮你搞到优惠）

省钱攻略：想咨询哪家找训哥儿推对应老师即可。但一定要先找我，留过个人信息后再找我就晚了(加V备注：优惠)
我内推事最低价，报了能省钱，不报也没关系。如果乐意多花钱，请便。

想咨询哪家先找训哥儿
我把对应老师推给你
才有优惠资格

记住，一定要先和我说
不然没这个优惠！

我并不是说一定要选我认可的，而是不希望你因为不知道而错过更好的。不管谁推荐，多了解都没坏处。可以对比后不选择，但如果因为没了解到错过了，那就亏大了。

如果自认为符合标准或者觉得哪家良心，都可以向我推荐，我倒是希望越多越好。**营销流，招转培，画大饼，乱承诺，电话骚扰，搞加盟的，玩各种花样的勿扰**。

我也不会乱保证，只确定两点。

一，我只推荐相对符合我标准的。但并不代表我推荐就没毛病，不存在100%靠谱的。比如这行平均100个学生20个吐槽，有的机构只有5个吐槽。你说他有槽点吗？有，但比例更低，所以才叫相对。这行确实太烂了，哪怕我挑可能也只是矮子里面拔高个。我也不希望因为我推荐就无脑冲，更建议多对比。

二，我可以帮你搞到最低价。如果发现有人比你学费低，我找机构给你补回来（**特殊情况除外，什么老板朋友，员工亲戚，有啥活动你没赶上等，这种没办法）。这是最重要的，我的话你可以一句不听，记住找我能优惠就完事儿了。**

从现在起，大家不用管我是训哥还是训弟，可以把我当作一个了解培训的工具，一个搞优惠的工具。也可以当我就是为了赚钱，我反正是不会再做所谓的公益了。这就是我的模式，我不仅要做，还要努力做大做强，向平台化发展。

我一直有一个设想，联合更多的良心机构，塑造一个全新的行业标准，让良币驱逐劣币，而不是乌烟瘴气。

这条路上必然布满荆棘，以前我凭着一腔热血，可以说头破血流。现在我明白了，连自己都保护不了，就别谈理想。如果没有充足的弹药，迟早被敌人搞死。

半佛大家都知道吧？别看现在跟个营销号似的，但他的看家本领可能很多新粉不了解——怼P2P。律师函收到当手纸用，所以才叫硬核。之所以敢那么硬，他自己是这样说的。

我在知乎怼P2P怼了有3年，收了十几封律师函，你以为我靠什么坚持怼那些的？靠理想主义？别逗了。

就是靠我有钱，不屑于他们的钱，不拿心亏的钱，就这么简单。

我写独角兽咳血，黑产攻防，里面有公司觉得被影射找我说要告我威胁删稿，我反嘴就是一句请和我的律师谈，我的律师可以拖这个官司起码2年， 2年时间足够我把你们扒成野鸡，你们的所有投资人和潜在投资人都可以看到你们的数据造假和深度做空报告，说不定2年后你们法务的工资都发不出来了，来和我玩吧。

我欣赏文人风骨，但我更是社会丛林厮杀出来的战士，我要达成我自己的目的，达成目的需要一些手段，我要的就是有足够多的燃料帮我燃烧，然后点亮一些人对于世界的认知。

这是第63篇原创，有心人可以数数我还活着的原创有几篇，被删了多少篇，《股市修仙传》这2篇，被合计10家公司投诉。

顶住这种压力，仅仅靠情怀是不够的。

IT实训指南

我没他这么大的影响力，但要面对类似的压力。可惜以前我没有他这么成熟的头脑，真是靠所谓的理想和情怀去硬拼无良机构的明枪暗箭。

比如 20 年吧，有家机构的课程总监在知乎多次抄袭我，我曝光了它们并要求公开道歉，它们不道反而小号黑我。我就很气愤，骂了它们，措辞比较激烈，结果就被抓住了漏洞，起诉我侵犯它们名誉权，要我赔它们 10 万块钱。




IT实训指南
总之，培训后并不一定能像机构宣传的那样“高薪就业”。
为了就业，机构会让学员伪造简历，美其名曰，简历包装。这无论是在道德上还是法律上都是说不过去的。
我的原文
但不包装，又很难高薪就业。因此，IT培训生就业方面还是有很大风险的。
优缺点对比
优点
缺点
接着，我们来分析一下IT培训的优点：
优点一：讲师带路，避免走弯路。相比闷头自学，有老师带着，学习更有方向感。
优点二：班级授课，学习氛围更好。大家聚到一个班级里，更有学习氛围，更容易学进去。特别是对自律性较差的同学来说这点很重要，如果有较高的自律，训哥儿还是建议自学。
优点三：学习内容更加系统、科学。培训机构的课程一般都是跟着市场走的，该学什么，不该学什么都是由讲师们规划好的，毕竟他们也希望学员能够顺利就业。但这并不是说所有机构的课程质量都过
Python培训哪个...
写回答
+ 关注
总之，培训后并不一定能像机构宣传的那样“高薪就业”。
像素级复制×2
名字都怼了改，但不记得
替换成Python
为了就业，机构会让学员伪造简历，美其名曰，简历包装。这无论是在道德上还是法律上都是说不过去的。
但不包装，又很难高薪就业。因此，IT培训生就业方面还是有很大风险的。
接着，我们来分析一下python培训的优点：
优点一：讲师带路，避免走弯路。相比闷头自学，有老师带着，学习更有方向感。
优点二：班级授课，学习氛围更好。大家聚到一
里，更有学习氛围，更容易学进去。特别是对自
差的同学来说这点很重要，如果有较高的自律，
还是建议自学。
优点三：学习内容更加系统、科学。培训机构的课程一般都是跟着市场走的，该学什么，不该学什么都是由讲师们规划好的，毕竟他们也希望学员能够顺利就业。但这并不是说所有机构的课程质量都过关。
赞同1
IT实训指南
IT实训指南
学习氛围多感受
如果问培训学员为啥不自学，估计很多人会回答，自学缺乏学习氛围。
我的原文
一个好的环境可以给人带来好的心情，一个好的学习氛围可以增加学习的动力。
班级就是战场，学习就是战斗
训哥儿认为，良好的学习氛围是影响学习效果的重要因素，也可以间接反映出一家培训机构教学质量的好坏。
然而，并不是每一家机构都有良好的学习氛围，氛围的好与坏需要我们自己用心去感受（比如，上课时，课堂气氛如何；下课后，同学们都在做什么）。
训哥儿提示：晚自习最能反映一家机构学习氛围的好与坏。
IT教育在北京怎么样...
写回答
查看全部 9 个回答
如上图）。因此，选择培训机构，一定要看讲师是否靠得住。一定要听一听这个机构将来给你上课的老师讲课讲的如何。不要过于在意官网上宣传的“名师”，给你讲课的才是最重要的。
像素级复制×3
如果问培训学员为啥不自学，估计很多人会回答，自学缺乏学习氛围。
一个好的环境可以给人带来好的心情，一个好的学习氛围可以增加学习的动力。
良好的学习氛围是影响学习效果的重要因素，也可以间接反映出一家培训机构教学质量的好坏。
本来我还无所谓，但复制我的内容，往自家引流卖课，把我恶心到了
然而，并不是每一家机构都有良好的学习氛围，氛围的好与坏需要我们自己用心去感受（比如，上课时，课堂气氛如何；下课后，同学们都在做什么）。
最后，快速判断一家IT机构好坏，最好是听一下他们的课程，想学linux或者Python的同学，可以听一下腾讯课堂上的免费课程，免费课程可以帮助你快速入门，学会基础也能帮你更好的判断机构好坏。
IT实训指南

根据标的，律师费要两万多。我囊中羞涩，因为当时就没靠这个赚啥钱，并且觉得有足够的事实依据，这事儿说破大天，我也占理。

就做了一个非常错误的决定——傻乎乎的一个人应诉了。

应诉状，证据，庭上答辩都是我一个人来的。也不懂规矩，除了开庭都没有和法官沟通过。而对方呢？有钱有人有资源。

结果可想而知。说我使用了侮辱性字眼，比如“不要脸，无耻”等，构成了侵权。它抄袭我不就是那啥吗？但你不能骂，可以另案起诉。

说的倒是挺程序正义，但一个普通人被抄袭了，怎么起诉？有多少能折腾的起的？别说我，就是一些大号也只能网上曝个光。

我肯定不接受，就上诉，不得不找律师了。

找了律师我才知道，原来打官司不是说提交完材料等开庭就完事儿了。律师和法院是会不断地沟通的。我一想，我之前就没和法官沟通过，对方不定怎么说呢。

二审法官更加负责，也更加富有同理心吧。充分了解情况后，也觉得我很亏，但完全推翻一审又不太可能。就做双方工作，最终达成了调解。

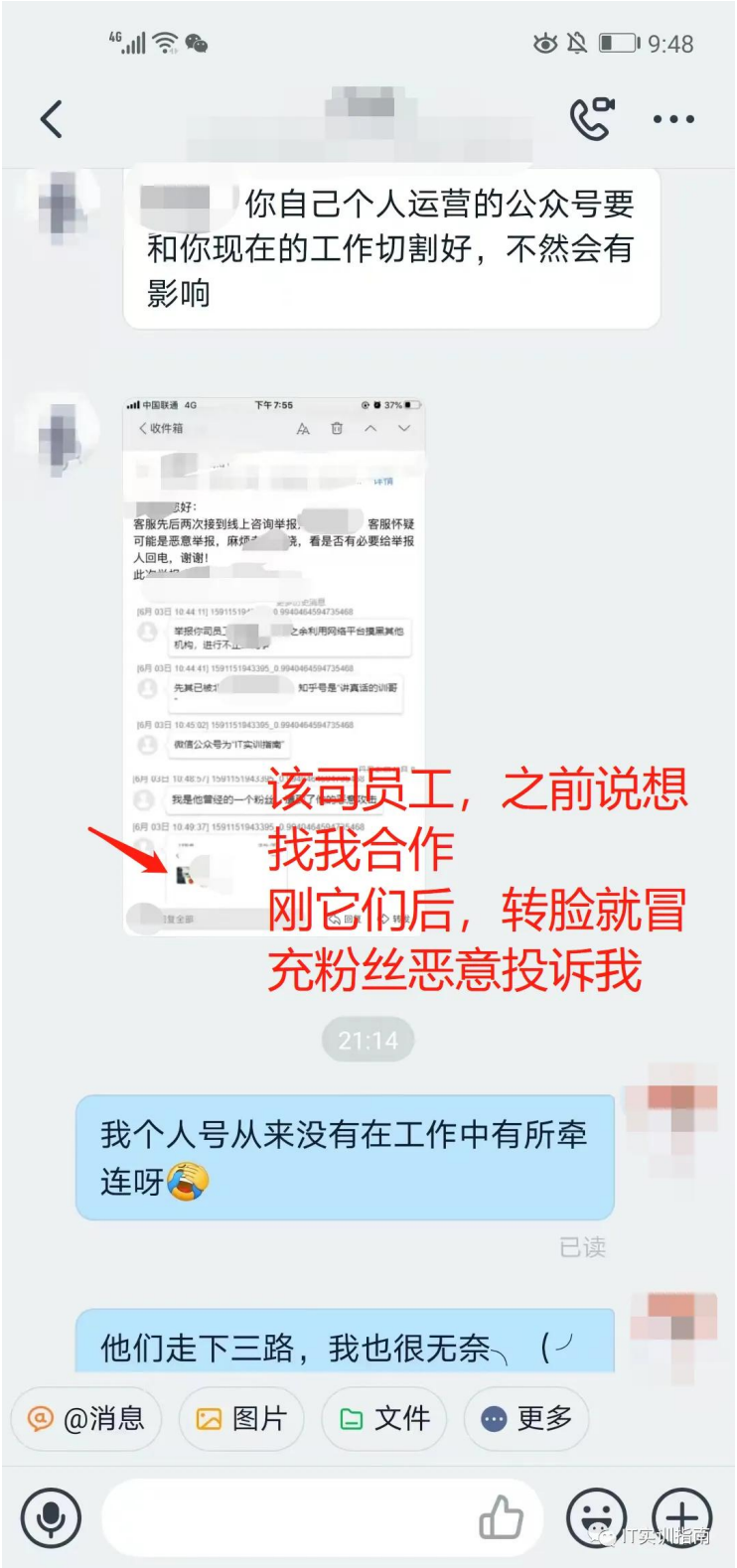
虽然调解了，但这个亏我还是吃了。直到现在无良机构的水军依然会拿当初的一审黑我，只字不提最终调解的事儿。

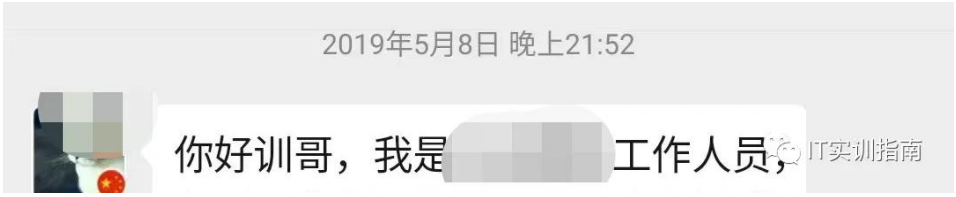
打过官司的应该都知道，一个普通人要对抗一个组织，一个企业是多么艰难。它们有法务，有律师，有资金，人力物力财力碾压你，耗都能耗死你。要不腾讯人称“南山必胜客”呢。

如果我不差钱，当时就不会心疼那两万多律师费，就一定会跟它们干到底。

后面我会不会再碰到这种事儿？只要坚持讲真话，就一定会。我拿啥跟它们斗？拿每个月 1000 多的进群费啊？

前文说过，越无良的机构手段越下三滥。它们有多坏呢？因为这个知道了我的工作单位，恶意投诉我。我难道挨个去跟同事解释吗？就像女生被造黄谣一样，谣言一出，必受伤害。





说实话，没往我家寄刀片我已觉庆幸了。

四年多来只吃这一个官司，而且还不是因为揭秘、测评等原因，也算难得了。

因为但凡我稍有不实、不当，早就被起诉麻了。

这几年我是深刻的体会到了为什么说“宁可得罪君子，不可得罪小人”，但我做这件事儿注定就是要得罪小人。就像 B 太，必招缺斤少两的无良商家的恨，良心商家会恨他吗？反而会因为他的存在而受益。

可凭什么那些无良商家不可触碰？凭什么君子要被得罪？好人就得让人拿枪指着？

在社会丛林里厮杀，小白兔是活不下去的，你必须要让自己成为一个战士，一个拥有充足弹药的战士。

我现在就要贯彻半佛的理念，咬我一口我也得崩它们几颗牙。我在这里告诉那些盯着我的无良机构，尽管来起诉我，我跟你们干到底。

除了正常应诉外，我会采取 5 个措施。

1. 在法律允许的范围内公开案情并随时报道进度。法律是法律，道德是道德。就像学生明明被坑了，却很难维权一样，它们法务白养的啊？协议啥的都是设计好的。我就是要把事情搞大，就算输我也认，但我得让更多的人知道真相；

2. 整理材料及证据向教育局、人社局、工商局等相关部门举报你们校区资质不全，消防不合规等问题；

3. 建立学员维权群，找律师也好，拉横幅也罢，帮助学生维权到底；

4.寻求媒体报道维权学员的培训经历、维权经历，让更多的人了解真相；

5.把投诉平台上（如黑猫投诉）针对你们的投诉一一公开。

以前我没钱，折腾不起，等我不差钱了，我就要这样搞。这套流程下来，不说让它们倒闭，也得让它们脱层皮。反正那家机构说它们当年招生量下滑了 30%，来和我玩吧。

对付无良机构，我愿做条恶犬。

除了这些，抄袭的，山寨的，这几年一直没断过。甚至还有冒充的。呐，前几天小红书上就有一个。根本就管不过来。



这种更是无奈，起诉它也不至于，投诉它又很耗精力。我写东西就是挤时间，有时俩星期还更新不了一次，再去应对这些，真顾不过来。

我都不知道这几年是怎么坚持下来的，靠理想和情怀吗？当然是有的。靠大家的支持和鼓励吗？这个确实也很重要。比如打官司时很多同学要给我众筹律师费，虽然我没有接受，但是这给了我面对的勇气。



直到现在我依然记得很清楚，有名粉丝给我发了 200 块钱红包，说不想让这个世界变差。中间三年我们也没怎么联系，他可能都忘了我原来的微信，年前加了我新号，又给了我很多鼓励，还要给我发红包。



这件事儿我不敢说能记一辈子，但记个十年八年估计没问题。

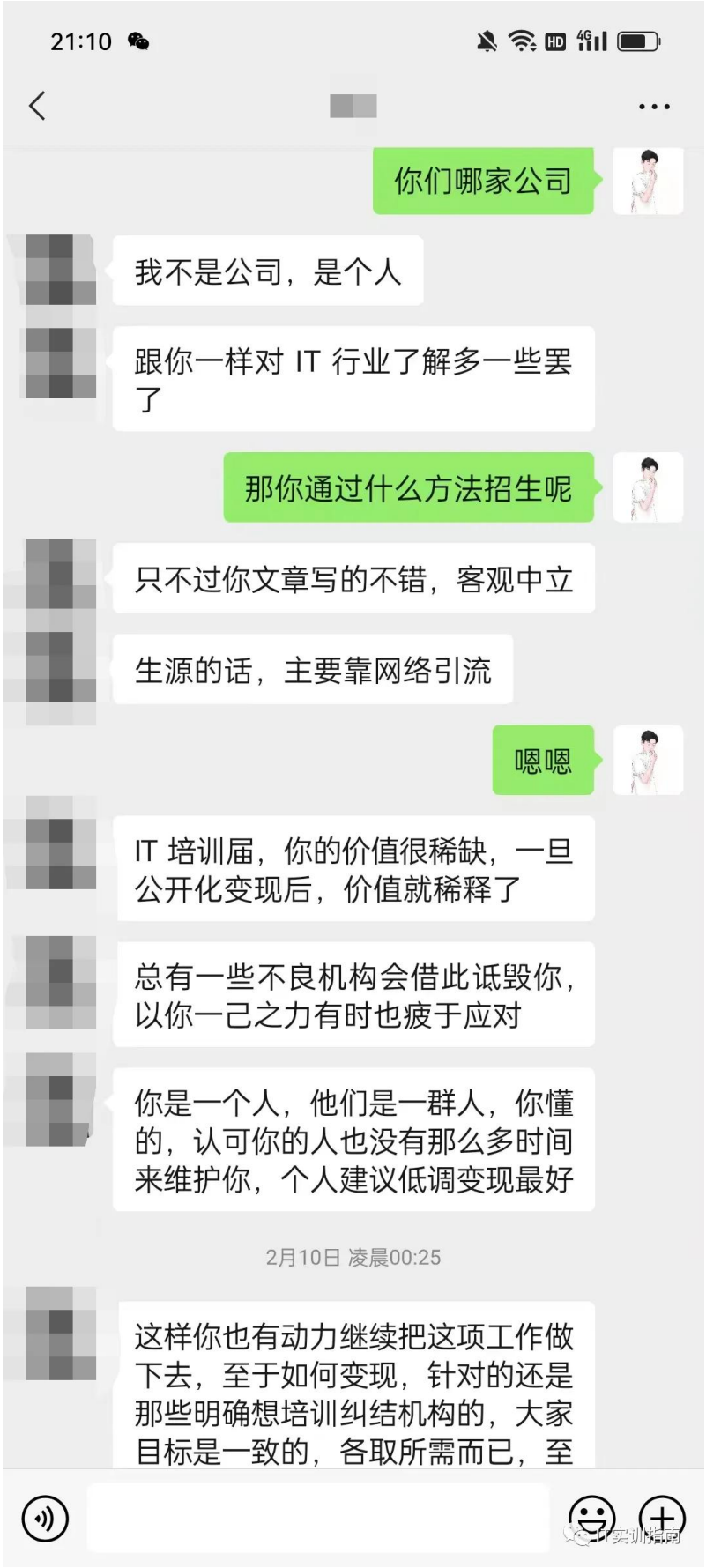
当时鼓励我的同学很多很多，我想正是这一句句鼓励，一个个的支持，我才能坚持到现在。我由衷的感谢每一个支持我的同学。





看到这些眼圈又有点发红，老爷们儿不矫情，收。

只是现实不得不让我们重新审视一些问题。之前有个想找我合作的给我说了下面这段话，他说的很直接，但确实又很实际。


21:10
你们哪家公司
我不是公司，是个人
跟你一样对 IT 行业了解多一些罢了
那你通过什么方法招生呢
只不过你文章写的不错，客观中立
生源的话，主要靠网络引流
嗯嗯
IT 培训届，你的价值很稀缺，一旦公开化变现后，价值就稀释了
总有一些不良机构会借此诋毁你，以你一己之力有时也疲于应对
你是一个人，他们是一群人，你懂的，认可你的人也没有那么多时间来维护你，个人建议低调变现最好
2月10日 凌晨00:25
这样你也有动力继续把这项工作做下去，至于如何变现，针对的还是那些明确想培训纠结机构的，大家目标是一致的，各取所需而已，至

理想和情怀不能当饭吃，更挡不住那些无良机构的明枪暗箭。所以我不能也不想靠情怀了，我得挣钱，只是不屑于无良机构的钱，不拿心亏的钱。

除了机构推荐，我可能还会寻求一些别的服务。比如对接招聘企业，毕竟我仅微信就有数千名 IT 从业者，各个方向，各种经验，像最开始加我的现在已经入行 4 年了。完全可以来我这招聘，只是现在还没有找到靠谱渠道。

有了这些收入，我咨询就不打算收费了。不管是不是找我推荐，只要咨询 IT 培训相关问题，我都会尽量帮忙解答。

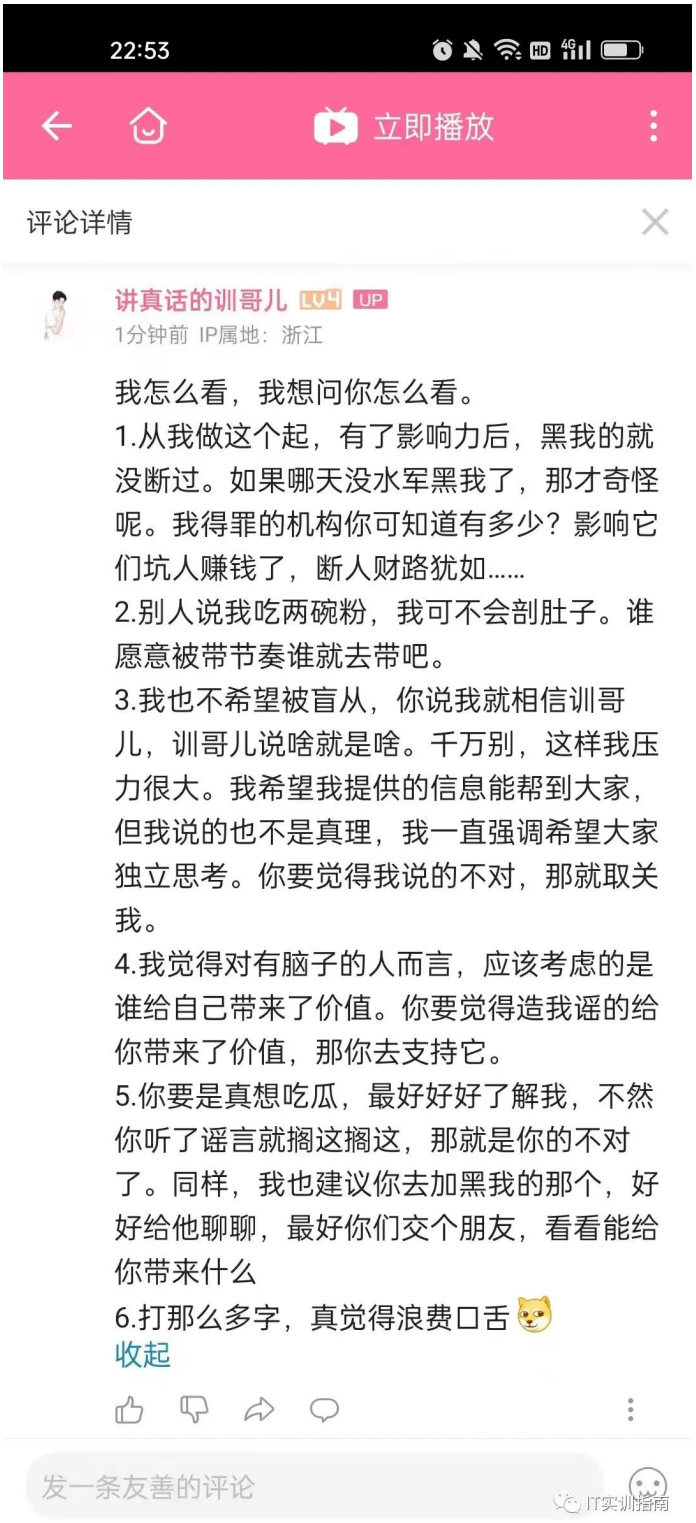
只是希望大家清楚，我是帮忙，不是你花钱买服务，有时候可能没看到、没顾上或者说的比较直接啥的，希望理解。因为之前碰到过一些.....害。

我不奢望被所有人理解和认可，也不希望大家把我看得太高，我就是一普通人，当我为赚钱就完事儿了。

我只希望大家多点审慎求真，少点恶意揣测。
我只希望这个行业多点真诚，少点套路。
我只希望这个社会不是“卑鄙是卑鄙者的通行证，高尚是高尚者的墓志铭”。

最后，我想对无良机构说，你们招不到生是活该，别往我身上赖。因为随着自媒体的发展，信息越来越透明，坑蒙拐骗迟早完蛋。哪怕没有我，也会有越来越多的学生揭露你们。多行不义必自毙，是你们自己作死了自己，不是因为讲出了真话的我们。

我想对吃瓜者说（他的原评论是“有人锤你，你怎么看（狗头）”，充满着吃瓜挑衅意味，所以我也不惯着）。



我也想对喷子说一句，要求别人做圣人前，请先撒泡尿照照自己。

没想到啰嗦了这么多，这四年多经历的事情，再写几篇也说不完，有点儿没控制住。不说了，一切都是最好的安排吧。谢谢大家。

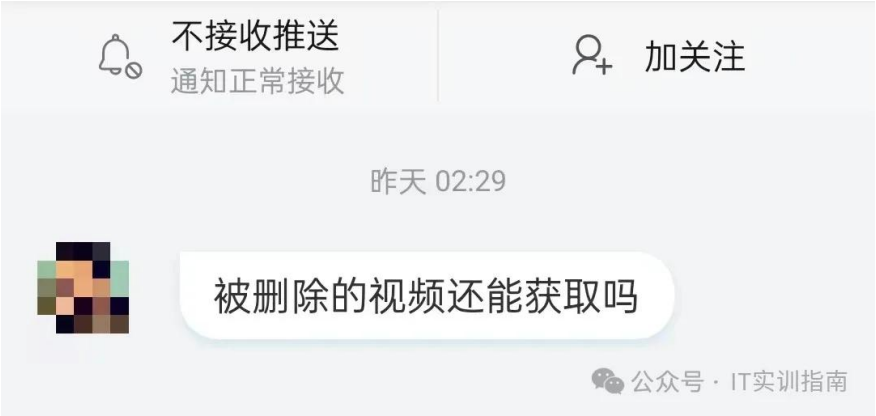
因为揭露太多行业内幕，我 B 站账号被封了【训哥儿】



大家好，我是训哥儿，一个致力于抹平 IT 培训信息差的博主，然而没想到却因为讲真话翻了车，果然有些东西是不能说的。

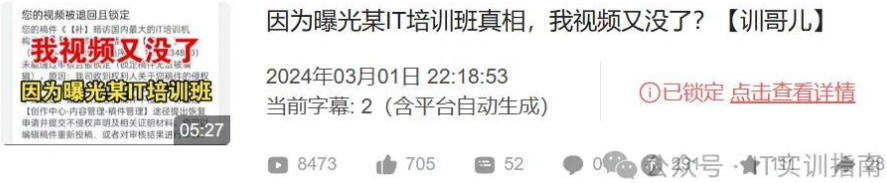


这哥们儿还问我被删的视频还能获取吗？号都被封了，还获取个啥。



是怎么回事儿呢？为了揭露各个机构的真实情况，我去年开启了机构暗访，类似于内幕纠察局那种。

发布后视频不是被删了了吗？我不服，补发了一遍，再次被删。我就发了条视频吐槽这件事儿。



然而这条视频也被删了，文章还在：冒险开展机构暗访，视频竟全部被删？【训哥儿】

只是陈述事情经过，没有提任何机构的名字。因为我知道一提就得被搞，然而不提依然躲不过，对方竟要求平台封我号，然后我号就被封了。

我不评价这个行为，也没搞清楚到底是违反了规则还是别的原因，因为并没有给我具体说明。只是想到了自己之前在一家大型 MCN 机构兼职的经历。

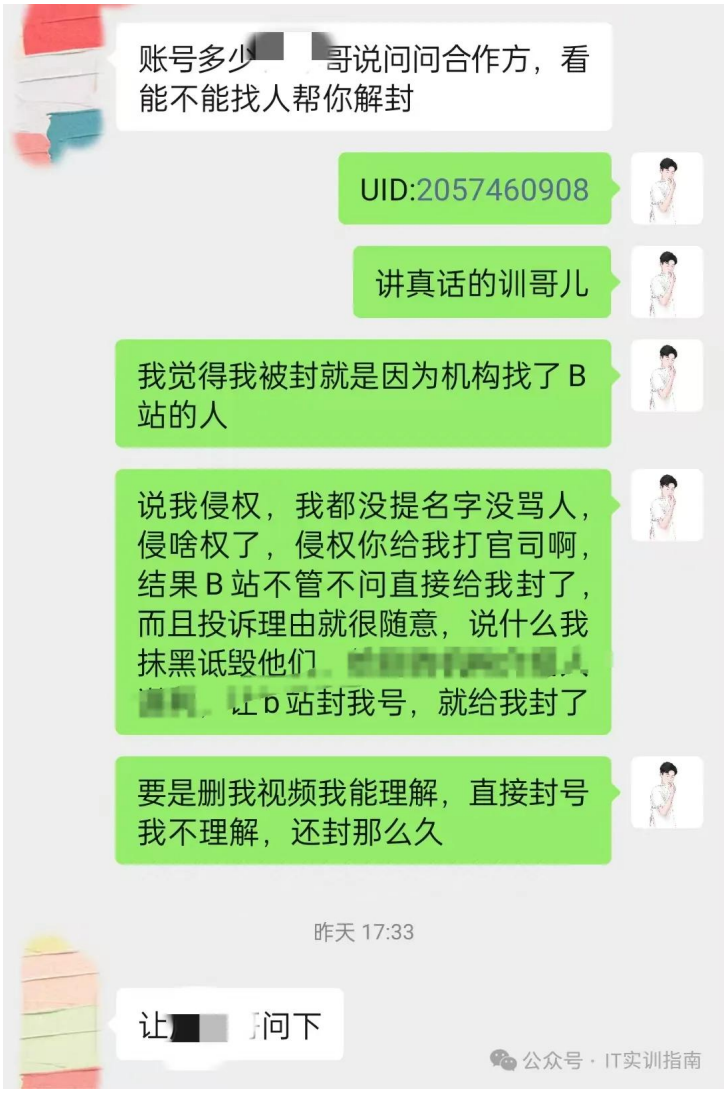
他们是做某音的，有几个千万大 V，像这种某音会有专人对接，达人运营嘛。

然后他们搞知识付费，卖那种探店课、带货课，某音上的这种课程懂得都懂，后来有用户觉得被坑了发视频吐槽。**人家怎么处理的呢？也是投诉。投诉不掉怎么办呢？直接找某音的人去解决。**

他们还多次洗人家的稿，被锤后，如果对方是小博主，那就直接删帖或者限流。如果对方也是个大 V，某音就做和事佬，大事化小。

当时我还挺惊讶的，现在想想或许世界本来就是这个样子，你以为是看规则，其实还是看利益。

你看我想解封一样是找人（然而我找的人能量不够，解封失败）。



这些培训机构很多都是平台金主，揭他们的短，不就是在打平台的脸吗？断他们的财路，不就是砸平台饭碗吗？所以我被封不冤。

对不起，我错了。

我发布 70 多条视频，被下架了 15 条，早就该收手了，怪我自己执迷不悟。



为什么被下架了那么多，我又为什么要做这件事儿呢？

这就要追溯到 16 年了，我和培训的渊源还是比较深的，我是先参加了培训，后入职到了机构，buff 叠满了。

可以说当时我就是啥也不懂被忽悠进去的，后来我发现很多学生跟我差不多。

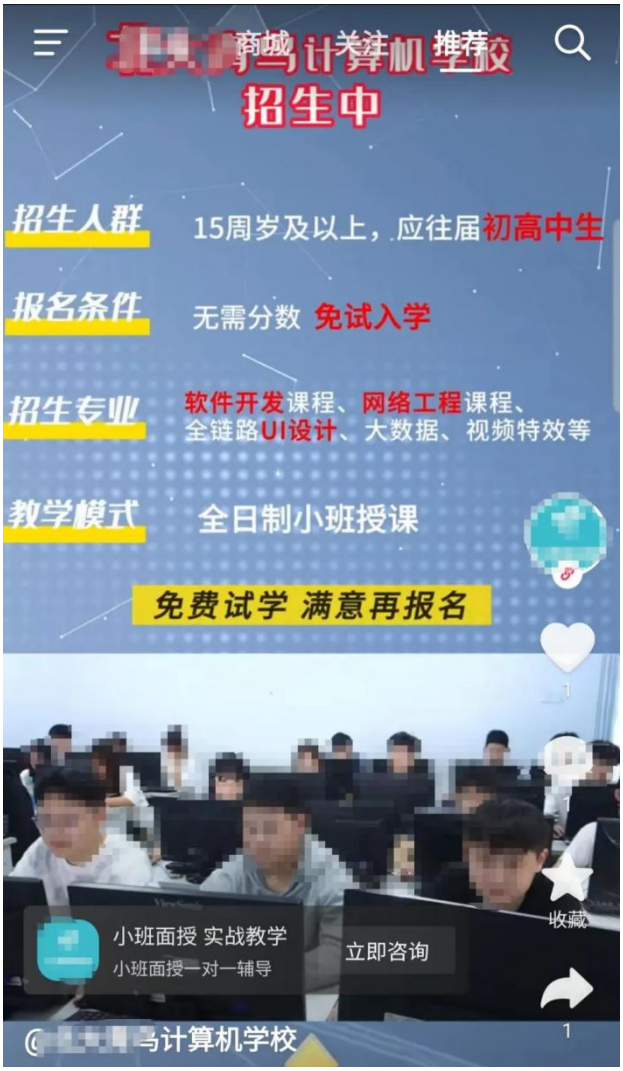
对这个行业的了解越深入，我就越看不惯。

那些机构宣传包装的那叫一个高大上，什么集团，什么上市公司，其实就是个草台班子。

招生更是套路满满，存在很多乱象。

> 比如招转培，打着招聘的旗号把人骗过来，一边打压你，一边给你洗脑画饼，找工作挣钱变成培训交钱了；

比如培训贷，明明是贷款，敢包装成“助学金”，什么“0元入学”，“先就业，后付款”等文字游戏更是家常便饭；
比如推荐就业，明明是靠简历造假去蒙，竟骗学生是“包分配”。
比如不管什么学历，初高中生都忽悠人家培训，专骗农村不懂的，有的要上三年，学费十来万，简直该S。



更不说充斥着的大量虚假宣传，甚至卷款跑路的了。

我觉得就是因为不懂，没掌握充分的信息，大量学生才被无良机构给坑了。

说白了就是信息差。

所以，我就想抹平这个信息差，让更多的学生了解真相，避免被坑。加上我对自媒体有兴趣，喜欢刷知乎，就从这方面切入了。

当时也没想着通过这个做出什么成就，但万一做起来了，说不定弯道超车呢，不过也只是想想。

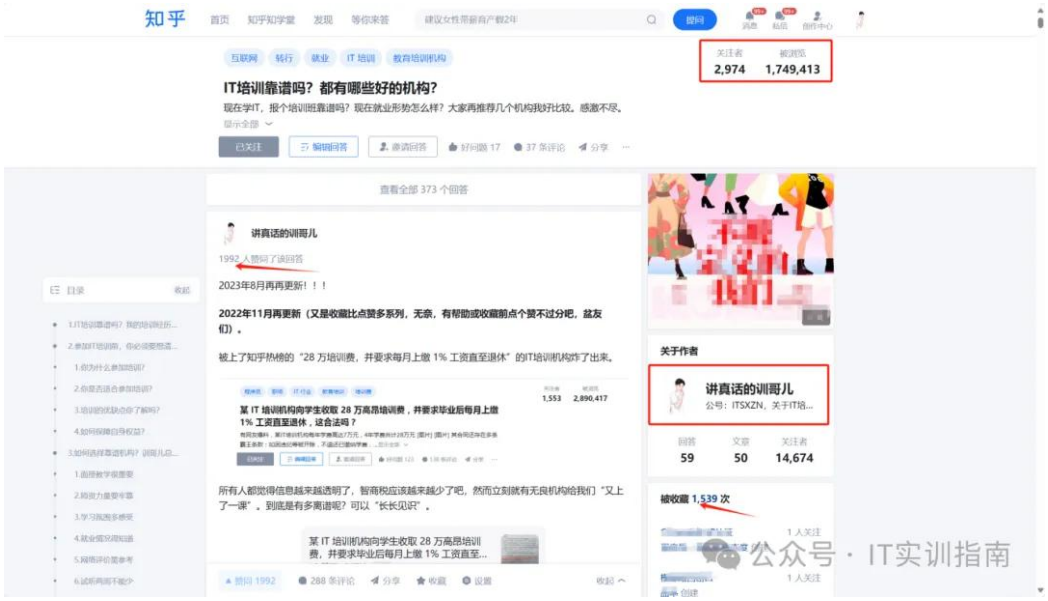
谁知道后来真的越做越大，内容也逐渐丰富，包括不限于内幕揭秘、防坑指南、机构测评、学员专访等。

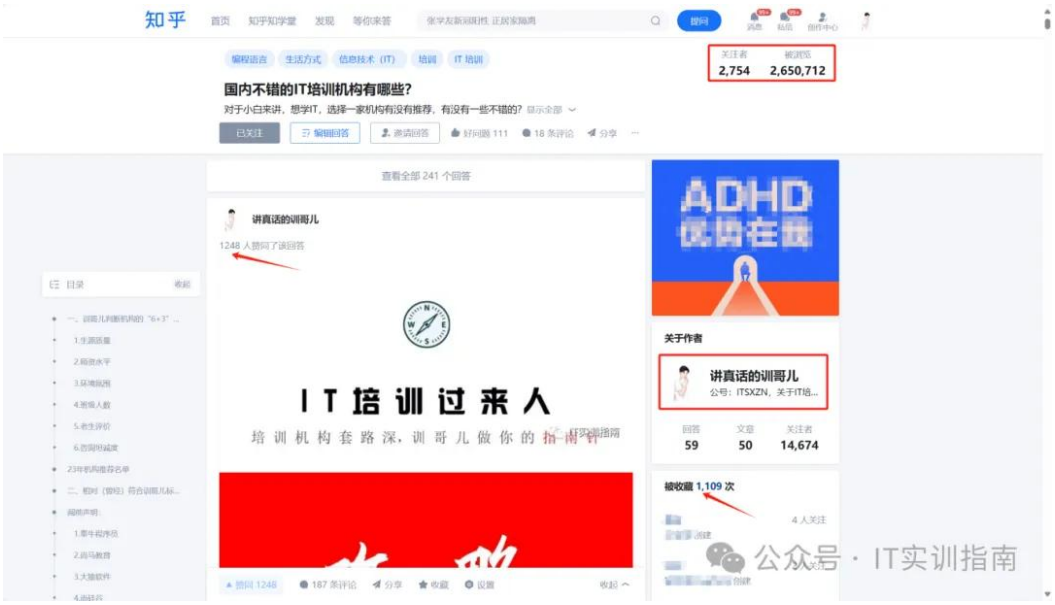
我还创建了交流群——IT 培训防套路中心，帮助学生们信息共享，互通有无。



可以说 IT 培训圈独立第三方博主中论影响力我说第二,没人敢说第一。

直到现在知乎上关于 IT 培训浏览量最多的两个问题，排名第一的回答依然是我的。





我这可都是真正被学生一个赞同一个赞同点上去的，不像某些机构买赞刷赞。当时我回答 10 个问题，得有 8 个能排进前三。

我其实没什么运营技巧，只有两个字，一个是真，一个是敢，加一起就是敢说真话。

因为我说的是真的，所以学生认可我；
因为我说的是真的，所以我不怕机构怎么样。

结果影响大了后，投诉也就来了，我知乎也被删过很多。特别是涉及到机构的评价，别想存活太久。除了被删，问答也会被恶意踩，就是想让我排名靠后点，不想让学生看到呗。



同时，隔一段时间就会出现一些莫名的号对我进行攻击抹黑，快 6 年了，没断过。

讽刺的是，我对一家机构某方面表示认可时，他们会拿我的评价去到处宣传。还会整两句，感谢训哥儿的评价和监督，我们会再接再厉...



当学生给我反馈问题，我补充进去后，立马换一副嘴脸，开始投诉删帖，甚至威胁我，赶紧删掉哈，不删追究你的法律责任。



这种情况还真就是发生了同一家机构身上，而且不止一回。

这些年我真是见到了太多魔幻的事情，也遇到了很多很多的阻力，这里就不赘述了。

当然，我并不是把培训一棒子打死，我也知道很多人确实通过培训上岸了。而且相比于普通高校的课程，有些机构的课程质量确实要高很多。

不管是编程培训，炒菜培训，汽修培训还是挖掘机培训，本质都是一样的，教技术的。

行业没错，错在机构参差不齐，错在有些从业者黑了心。

只是我认为学生一脸懵逼的被忽悠进来和自己了解清楚之后的主动选择那是两码事儿。

所以，对于真正需要培训的同学我也会筛选靠谱机构作为推荐，并且我会要求这些机构为我的粉丝提供一个专属优惠，确保大家通过我能拿到最低价。

因为再良心的机构也是生意，与其白白推荐，不如直接开展合作。这样学生可以通过我找到靠谱机构并且省钱，靠谱机构多条渠道，我也能恰个饭，解决生存问题。

就这样为爱发电 4 年后，我确立了这条路线——抹平培训信息差，做清醒学生和靠谱机构的链接平台。

何为靠谱机构呢，我的筛选标准是这样的。

第一，要基本符合我的判断标准，详情戳：别再当韭菜了，IT培训机构选择攻略【训哥儿】。要么具备独特的优势，比如教研能力很强，就业渠道很广，在保证质量的前提下学费够低，性价比够高等。

第二，敢于接受我的测评，并且不管结果如何都无权干涉我发出去。

第三，愿意给我的粉丝提供最大优惠（可以和其他渠道一致，但我的粉丝不能多花钱）

第四，黑猫投诉年投诉率不超过千分之二（年投诉量/年招生量）

如果能够达到以上要求，可以加我V详细沟通（备注：合作+品牌名）。如果达不到，恕我无法推荐。我不是跟钱过不去，我就是想站着把钱挣了。

公众号 · IT实训指南

而且，营销流、招转培、搞加盟的，我会直接拉黑。有自认为能达到我要求的机构可以找我洽谈合作。



我说过抹平信息差永远在前，但这次的封号事件，让我不得不考虑现实了。

总得先活着，才能做事情。

既然老虎的屁股摸不得，以后我的重心可能会放到机构推荐上。

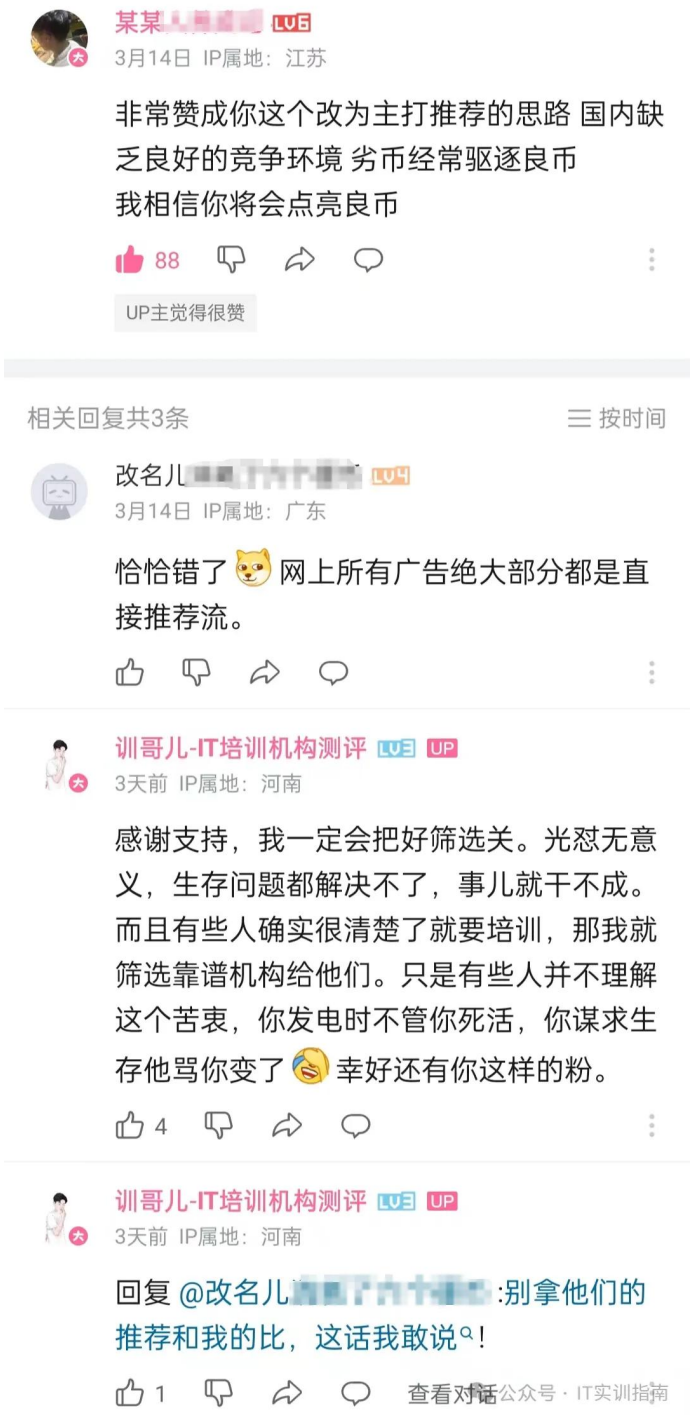
最新的我比较认可的机构名单已经整理出来了，完全公开透明，可以到我公众号后台私信【3】获取。

在B站上发不了的，我会发到公众号上，也可以加我好友，进我的避坑群，避免失联。

如果你对培训的认知很清楚，确确实实需要机构推荐，可以找我；
如果你有朋友想要培训，请把我转发他，避免他因为了解不到位而踩了坑；
如果你已经培训，想要分享自己的经历或者你是从业者，想要曝点内幕，谈谈行业啥的，也欢迎交流。

我是训哥儿，关于 IT 培训，训哥儿只讲真话。关注我，不踩坑！

算了算了，以后就把我当做一个搞机构推荐的得了，以前再被删，也没封过号，这次有点不一样了。已经好几晚没睡好了，我也累了。



主打推荐可能会有争议，感谢有这样清醒的粉丝。

没有机构能让所有人满意，所以我并不希望因为我推荐就无脑冲，更建议多对比。各个机构什么成分我门儿清，几万粉丝的各种反馈和我的多年经验不是白给的，我的筛选标准至少 Pass90%的机构，所以我不怕对比。

附言：令训哥儿意外的是，竟然有机构找我要授权，表示想把《宝典》印刷成册发给学生。想删掉我这个宝典的机构比比皆是，敢主动给学生看的还真是少见。就冲这个精神，只要别修改内容，欢迎分享、传播，训哥儿无偿授权。



扫码可关注训哥儿公众号，查看最新文章或咨询训哥儿

关注后回复「进群」，可加入全网独一无二的“IT 培训防套路中心”。汇集了黑马、达内、千锋、尚硅谷、尚学堂、博为峰、朱有鹏、马士兵、优就业、老男孩、叩丁狼、信盈达、新像素、蜗牛学苑、路飞学城、火星时代、华清远见、动力节点、源码时代、农夫安全、东方瑞通、北大青鸟（课工场）、尚马、王道、多易、海牛、粤嵌、云和、比屋、渡一、比特等大中小机构的新老学员。获取真实信息，降低踩坑风险。



关注后回复「机构名字」比如「黑马」，即可查看该机构的深度调查测评。采访 4-6 名该机构学员，匿名分享真实体验，旨在提供全网最具参考价值的机构信息。

关于 IT 培训，训哥儿只讲真话。关注我，不踩坑。宝典整理不易，随便大家分享，结合《避坑指南》食用更佳！就这个硬核度，我就问，还有谁？有啥事儿到公众号找我吧。