

恒大皇马足球学校招生开始进入复试阶段 中国足球选出美好未来



2012欧洲杯目前激战正酣,C罗、本泽马、厄齐尔、拉莫斯、科恩特朗、佩佩等皇马球员,在球场上都有着上佳表现。这一方面,是这些球员天赋异禀、技术出众,另一方面,则与皇马教练团队的训练体系有着莫大关系。中国球迷现在也用不着太羡慕,6月3日,恒大皇马足球学校在广州燕子岗体育场展开了首轮招生复试,足校技术总监费尔南多率皇马教练团到现场进行测试选拔,这宣布着足校招生由初试开始进入复试阶段,也预示着中国足球明日之星走上了诞生之路。

记者 张华玮

选学生一定要选最好的

记者获悉,目前已有超过10万人参加了恒大皇马足球学校的招生初试,预计将有5万人获得复试资格,符合标准的拟有1万人。由于报读人数远远超出足校首期招生人数,该校将坚持优中选优、精中选精原则,拟启动二次复试,在1万人中最终挑选3150名学生入读。

恒大皇马足球学校此次招生测试

工作从4月23日开始,直到8月15日结束,期间每天报名时间为9:00至21:00,节假日正常进行,持续时间之长,实属罕见。该校将在全国24个省、自治区、3个直辖市,深入各市、县、乡共计65106所小学,派发1900万份招生简章及报纸夹报,面向4578万小学生招生,平均24个小学生一份招生

单章,覆盖面之广,史无前例。

恒大地产集团董事长许家印表示:“我们就是希望全社会高度重视,我们恨不得所有爱好足球的孩子都来报名,然后我们再从中选拔出最好的学生,给他们最好的条件。我们希望培养出中国足球的明日之星,开创中国足球的美好未来。”

搞测试就要搞最科学的

据记者了解到,恒大皇马足球学校招生测试方法,是由皇马教练参照皇马俱乐部青训指标,结合中国青少年实际情况制定的。主要进行速度、力量、耐力潜质、协调性、柔韧性和智力测试。招生测试只测体育素质及智力,不测足球专业能力,最大限度挖掘潜质学生,扩大足球人口。复试阶段,皇马教练全程参与选拔。

按此前的招生简章计划,恒大皇马足球学校招生复试时间从7月16日开始。在此之前,恒大皇马足球学校将在6月3日至7月8日,安排部分招生站进行复试试点。广东

招生站是进行试点的首个招生点,此后的复试将陆续在上海、南昌、南京、成都、长沙、贵阳、武汉、昆明、合肥、天津等10个复试试点招生站进行。7月中旬后,大规模的复试工作将在全国范围铺开。

值得一提的是,恒大皇马足球学校将在各试点工作招生站的复试时间里,派出2名皇马教练和2名翻译前往参加测试选拔工作;另派2名足球专家前往各招生站进行测试指导工作。6月3日在广州的复试,皇马教练团十分庞大,总监费尔南多等4名皇马教练到现场进行了测试选拔。

中国足球需要这样的学校

恒大足球俱乐部,因为引进名帅里皮,引进超级外援,以及在亚冠上的出色发挥,已经逐渐成为中国足球的标志之一。但许家印也曾多次指出:“足球发展要靠基础。我们买外援,可以提高联赛水平,激发球市,但要真正提高中国足球水平,还要从青少年抓起,这是一个漫长的过程。”

恒大皇马足球学校解决了有潜质贫困孩子的学费问题,解决了高水平教练问题,解决了基础教育问题,也因此引起广大学生家长的关注。在该校的招生测试中,

来自皇马教练团队的专业外籍教练表示,已经发现了不少有潜质的孩子,这些孩子并不比欧洲的孩子差。只要配以专业、科学的训练方式,给予足够的比赛锻炼,相信其中很多优秀苗子,将来会在赛场上大展拳脚。

也有体育教育专家指出,从恒大皇马足球学校此次大规模招生工作可以看出,恒大办足校是在认真地为中国足球做实事,为中国足球长远发展夯实基础,但青少年足球人才培养是一项长期工作,需要更多的实力企业参与其中。

转变思路,强化管理,求实创新 阜阳体彩开创销售工作新局面

截止到5月31日,阜阳市共销售体育彩票5188万元。同比增长34.9%,完成省中心下达1至5月份基本销售任务的95.7%,任务进度在全省地市中位居第五名。其中中彩销售30557364元,同比增长28.8%,即开销售11734800元,同比增长53.8%。在上半年全省各地市均面临市场竞争加剧、份额缩减的不利局面下,阜阳体彩能呈现出如此有力增长的局面,实属不易。而这些成绩的取得,源于阜阳市体育局和体彩阜阳分中心在多个方面的努力。

阜心



强化培训,销售基础日益稳固

管理水平是基础,业务能力是关键。从2011年开始,阜阳分中心就多次组织中心骨干到安庆、六安、马鞍山等地进行有针对性的学习交流,开阔大家眼界,学习各地先进经验,学习成绩非常显著。其中一个表现就是工作思路更加清晰,重点玩法更加明确。

2012年初,阜阳分中心就明确了在顶呱刮、竞彩两大重点玩法取得突破的目标。在顶呱刮销售工作中,分中心对渠道拓展和网点铺票两手并重,在今年上半年“幸

运星”等新票种上市过程中,阜阳市的任务完成进度居于全省前列。对于竞彩工作,分中心坚持从抓网站建设入手。从去年年底开始,分中心一方面积极对市场进行规划,另一方面多方努力、寻找合适的经营人才,争取发展一个店、成熟一个店、带动一大片。

除了加强工作人员的学习培训外,对网点的帮扶培训也是分中心的工作重点,特别是针对专营店和竞彩店的培训,分中心抓得非常细致。

领导重视,工作局面豁然开朗

近几年来,正在谋求快速发展的阜阳体育事业对彩票公益金的需求越来越大,体育局上下对体彩工作的重要性有着更为深刻的认识。阜阳市体育局局长闫森多次在会议上强调:“体彩工作的

发展速度,将在很大程度上左右阜阳体育事业的进度。”他要求市县级体育行政部门的工作人员,“以一种自我意识的觉醒来对待体彩工作,要‘沉下来、钻进去、说得

出、做得到’,要‘真研究,真实

践,真总结,真修正’;在工作中要倡导大胆行动、勇于行动。”领导重视,使体彩的发展获得了更大的动力。将重大体育赛事与体彩销售相结合的多种方式,也开创了阜阳体彩销售的新局面。

科学管理,队伍面貌焕然一新

经过多年历练,体彩阜阳分中心深切地意识到:科学管理就是打开市场的利器。2011年,阜阳分中心开始苦练内功。

首先是理顺管理体制。分中心借鉴了合肥市的经验,提请市体育局在征得分管市长同意后,对市里体彩领导小组进行了调整,提高了领导小组的规格。同时正式发文到各县参照执行。

对于现行专管员制度,分中心因地制宜进行了完善。在管理难度更大的县级市场推出“1+1”模式,即“1”个专管员主抓市场,“1”个协管员配合即开等重点玩法工作,另外“1”个县区体育局工作人员用80%以上精力,有条件就100%的精力指导、协调支持体彩工作。随后,分中心又对市级市场专管员任务体系进行了调

整,坚决实行能者上、平者让的管理办法,强化队伍。

体制理顺后,分中心又对制度建设工作进行了梳理。为了畅通管理,分中心首先建立并严格实施例会制度:坚持每周1次通报,每2月1次例会,每季度1次小结,每年1次评比。之后,又将激励机制制度化,调动各方面的积极性。

敢于创新,市场潜力逐步显现

善于把握机遇,敢想敢干,这是阜阳体彩近年来逆势而上的又一法宝。为了做好即开票的营宣工作,阜阳分中心全体动员,群策群力想办法。为了强化顶呱刮在阜阳市的品牌力,他们借鉴了芜湖分中心的经验,开展了“中顶呱刮大奖,免费抢购超市”等活动。为了带动11选5高频玩法的销售,他们学习了亳州的营销策略。在实践过程中,他们还因地制宜,对营宣工作进行及时调整。

在顶呱刮销售渠道拓展方面,

阜阳市大胆尝试。在分中心提议下,阜南新广文体局用得天独厚的条件把网吧即开票销售渠道打开。目前,分中心又在颍东区开拓火车站即开票销售的渠道。竞彩方面,分中心也在进行充分市场研究的基础上,果断决策,以点带面推动竞彩在当地的发展。

相信,随着阜阳市体育局和阜阳分中心工作的不断深入、进一步到位,阜阳市将在今年的体彩销售工作中取得令人瞩目的成绩,成为安徽体彩的尖兵。