

# 凭借新加坡双语教育优势 开拓中国学前教育市场

由组屋底层的一间托儿中心，发展到新加坡全岛十二家中心，Agape Little Uni 在总商会和企发局的协助下，成功开发了中国的学前教育市场。

文：陈星伊



林志辉（前排右五）与“**国际商业伙伴计划高级管理课程**”的学员们摄于中国清华大学。

英语是国际用语，中国境内就有数亿人在学习英语，而许多中国家长也希望孩子在进入小学前就能接触英语，赢在起跑点。

本地学前教育中心 Agape Little Uni 提供的中英双语、双文化学前教育服务和教育理念正好符合当前中国学前教育市场所需。

创办于 1995 年的 Agape Little Uni 从组屋底层的托儿中心，发展成在全岛各地拥有十二家中心，为约一千名两个月到十二岁的孩子提供保育和教育服务的公司。在新加坡奠定了稳固的基础后，他们认为，现在正是进军中国学前教育市场的大好时机。

由于对中国市场和当地政策法规并不熟悉，公司董事林志辉选择报读总商会管理学院和新加坡国际企业发展局联合开办的“国际商业伙伴计划高级管理课程”充实自己，也与中国政府机构和当地企业建立联系。

林志辉说：“总商会具备协助中小企业进入中国市场、与中国企业建立联系的优势，而管理学院和企发局联合开办的‘国际商业伙伴计划高级管理课程’也为企业提供了了解中国商务环境、发掘中国商机的绝佳平台，这就是我报读这个课程的主要原因。”

2009 年开始，总商会管理学院便成为企发局“国际商业伙伴计划高级管理课程”中国项目的本地唯一合作机构，学院每年都会组织六至七个团组，带领学员到中国多个城市进修和进行考察访问。

**国际商业伙伴计划高级管理课程亮点：**

- 与中国政府相关机构建立基础联系，致力于发展关键性接触
- 与中国当地工商企业建立联系、交流
- 让本地企业学习如何制定适合中国当地经商氛围的企业发展策略
- 国际视野与中国国情相结合、课堂教学与实地考察相结合的教学模式
- 协助本地企业到中国探寻商机和有潜力的合作领域

林志辉在 2010 年 5 月参加管理学院和企发局开办的“国际商业伙伴计划北京、大连高级管理课程”，并与中国当地企业建立起了联系。

林志辉指出，“国际商业伙伴计划高级管理课程”让学员有机会认识中国政府官员、学界和商务人士。他认为，把志同道合的伙伴联系起来，成功的机会比较大。而有意和 Agape Little Uni 合作的中国企业也到新加坡参观了他们的儿童托管教育中心，并与他们签订了谅解备忘录。

与中国当地企业建立良好的关系，是奠定成功开展中国市场的基础之一。在“国际商业伙伴计划高级管理课程”提供的平台上，Agape Little Uni 不仅发挥了新加坡双语教育的优势，更满足了中国对双语学前教育市场的需求。

有意进一步了解“**国际商业伙伴计划高级管理课程**”的人士，请联系总商会管理学院，电话：6334 1080，电邮：[itc@scciob.edu.sg](mailto:itc@scciob.edu.sg)



Agape Little Uni 董事林志辉（右）从中国清华大学对外学术交流中心主任张磊手中，接过“国际商业伙伴计划高级管理课程”毕业证书

在“**国际商业伙伴计划高级管理课程**”提供的平台上，Agape Little Uni 不仅发挥了新加坡双语教育的优势，更满足了中国对双语学前教育市场的需求。