

基于技能锚定的中职直播电商任务驱动教学设计与思考

余 海

(上海信息技术学校, 上海 200000)

摘要:上海市中学生职业体验日活动是上海市每年春季的特色课程,因特殊情况,2022年“走进直播电商”的体验日活动改为线上进行。在本次课程中,为了更好地实现学生初步掌握直播电商模式、流程和技能的课程目标,我们的课程设计锚定直播电商核心的技能点进行突破,通过围绕共同的任务,老师在线演示与学生参与练习,取得良好教学效果。基于技能点的任务驱动教学的课程设计,不仅解决了疫情期间实践教学难开展的困难,也能为中职课程中类似课程的开发与实施提供理论和实践的指导。

关键词:直播电商;任务驱动教学;技能锚定;互动式学习

直播电商作为近年来迅速发展的营销方式,其发展与短视频、主播能力,及直播专业运营密不可分,因此决定了直播电商的技能具备专业性、综合性、商业性的特点,这一点与传统平台电商的教学与技能培养有较大区别,也为中职学生的直播电商的教学带来了挑战。任务驱动教学法是学生在教师的帮助下,紧紧围绕一个共同的任务活动中心,在强烈的问题动机的驱动下,通过对学习资源的积极主动应用,进行自主探索和互动协作的学习,并在完成既定任务的同时,引导学生产生一种学习实践活动。任务教学通常经过创设情景、确定任务、合作探究、成果展示、总结评价几个教学步骤,根据直播电商体验课程的目标,我们选择任务教学法进行教学,在“直播任务”的实践和完成中,帮助掌握技能,体验职业的乐趣,并且作为中职学生直播电商专业教学的核心方法探索 and 选择。

一、课程案例实施背景与任务

(一) 通过职业体验日培养学生职业意识

“职业体验日”活动是上海中小学生的特色活动,旨在进一步促进普职融通,加速中小学生学习劳动教育和职业启蒙教育,弘扬工匠精神,对于参加的中小学生学习能更好地认识不同职业的基本特点,从而挖掘自己的兴趣,拓展自己的认知,培养职业兴趣和意识,提升实践能力与职业信念,为未来规划起到很好的辅助作用。因此,我们在 90 分钟内的课程就需要快速调动学生的积极性,让学生在自我的实践中来体验技能的魅力和职业的意识。

(二) 结合直播电商的专业技能及中小学生的特点

2022 年上海信息技术学校的项目“走进直播电商”的特色活动,考虑到直播电商技能特点,其中核心是中学生不满 18 周岁,不能在直播平台进行真实实践,这也是当前中职学生的直播电商教学面临的一个挑战。同时,中学生及中职学生对于职业的概念认知较浅、但是对实践活动的参与度较高的基本特点,最终确定了以一次直播涉及的基本流程及流程上核心的技术点(产品介绍、直播氛围营造、商品成交)为突破的任务驱动的教学,旨在使学生在参与任务中掌握基本的直播的技能。

(三) 作为对中职学生直播电商课程开发和教学的探索

直播电商的在线体验课程虽然只有 90 分钟,但是其是对中职电子商务任务驱动教学的尝试和探索,在中职的电子商务教学中客观存在着教学目标难以贴近岗位要求,实践环节缺乏真实场景等问题,传统的这些痛点可能导致学生对电子商务专业理论兴趣不高,与培养目标不匹配,我们通过此次针对中学生(初中生为主)的课程实践,希望为中职学生的直播电商的专业教学提供思考和借鉴。

二、以认知为基础的任务驱动式课程实施

(一) 课程模式 - 基于概括、总结到示范应用的任务驱动教学

本次线上教学的课程安排是基于任务驱动教学的基本思想,

从传授理论知识为主,转变为以解决问题、完成任务多维互动式教学理念。同时我们结合锚定式学习的基本理念,带领学生认识直播电商的模式和讲解商品的技能,并借助直播案例及老师的演示、学生的任务练习与作业,最终掌握了规律性的知识和基本的直播技能,实现了学生参与度高、对直播初级技能掌握好、学生家长反馈好的目标。

(二) 课程设计与安排 - 从概念到技能、演示与任务

在具体的教学安排上,本次职业体验日的课程以直播电商的核心技能为任务点,即学生需要掌握商品直播的流程安排、商品直播营销要点、直播场控的技能,通过“创”“讲”“摩”“演”“练”“结”几个步骤,实现了锚定技能的任务驱动教学的目标,具体的教学实施过程和要点如下:

表 1: 课程设计与执行

教学设计	主要内容	核心目标
导入(创)	通过学生家庭的电商购物行为和疫情期间的直播健身引出直播及直播电商的现象;创设本次体验课的核心任务是进行直播实践,在具体的产品直播中掌握技能,提升兴趣	同学们通过实践更好的认识直播电商,消除对于知识的距离感,提升对于课程兴趣; 创设情景与基本任务,引起学生的初步认知和学习兴趣,确定了任务和目标;掌握技能
讲授(讲)	以食品行业的商品直播为例,讲授一次直播活动的流程,以及直播核心的技能点的基础理论知识	同学们初步理解直播活动的流程,以及认知直播电商三大基本的技能点;体会“人-货-场”的直播模型
观摩(摩)	观看优秀主播的直播带货的视频节选,学生进行直播模式的感知和学习	学习关键技能点,结合讲授内容提炼;
活动(演)	老师在线布置直播间,以具体商品为例,完成一次直播,为同学们进行示范	学生在老师的演示下,再次对照关键技术点如何在镜头前更好地进行表现;
展示(练)	在线布置直播的任务,部分学生通过视频的方式选择家中的一件商品进行直播流程的演示,其余在线的同学进行点评与互动分析	初步在实践中掌握以商品为例的直播流程以及直播过程中的过程中的关键技能点;
总结(结)	老师点评学生的表现,学生总结对于直播技能和职业的认知;学生完成课后作业,并提交直播视频,老师对学生的课后作业进行评比打分	引导学生认识成为优秀主播的困难性,树立克服苦难的学习信心; 巩固与练习直播的技能

(三) 课程安排的关键点 - 教师示范与学生演练的任务合作探究

本次职业体验日的课程取得预期目标的关键是教师在线演示直播与学生的演练进行的合作的任务探究与互动。教师精心的利用线上教学的平台和可在线视频的便利性,能很好地模拟较为真实的直播场景。同时,考虑到授课的对象是中学生,教师选择了零食类的商品进行在线演示直播,将10分钟的直播流程进行了清晰的演示,这样可以增强与学生的生活关联性,增强学生的参与性。

同时,在演示中教师对于直播中如何向直播间的消费者介绍商品,并能够打动消费者,赢得商品成交的核心关键技能点进行重点演示;随后,学生积极踊跃参与直播的任务,纷纷争当“小主播”,学生们在家就地取材,将家中的零食拿出来进行直播,大部分参加演示的同学能够初步掌握“开场导入”“商品讲解”“直播成交”的流程,取得了理想的成果。因此,通过“演”“练”结合的任务驱动,同学们能更好对照技能,较好达到掌握技能的目标。

三、本次案例取得的成效

本次课程能很好地提升直播电商的线上教学的学生的参与度和满意度、能充分利用线上教学的网络资源、总结和提炼直播电商的教学模式、通过学生自主的演练,充分调动了学生的积极性。

(一) 有利于探索中职直播电商线上教学模式

主播的技能和素质是直播电商专业教学及人才培养质量的重要目标,而如何掌握并能运用直播的技能是其中的关键环节。本次体验日活动能为中职直播电商的相关课程和技能的掌握提供很好的探索,尤其是电子商务的核心技能可以分为几大项目模块,每一个项目中又可以分为多个具体可执行的任务,对于每一个任务我们又可以通过教学模式的“演”“练”互动,充分发挥学生对于基础技能掌握的特点,循序渐进在互动中较好提升学生的技能掌握程度。

(二) 提升学生参与度及课程认可度

根据对课程中学生的教学监测及评价来看,绝大多数参与本次体验日活动的中学生认真的观摩线上直播,在练习环节,同学们踊跃参与,积极争取3分钟的时间,通过在线视频向其他同学直播自己的商品。课后同学们都能认真完成作业,很多同学作业中充分且创新运用所学的技能,家长也积极反馈,课程有知识性、趣味性、挑战性,受到广泛好评。

(三) 实现了理论和实践的相结合

基于直播技能的任务驱动教学,一方面能通过学生的实践引导学生更好认知直播电商的模式及基本流程,同时通过老师及学生的共同任务,极大调动学生的积极性,在实践中掌握与消化了直播技能,课程实现教师主导与学生主体的相统一的结果。

四、本课程总结与反思

通过职业体验日的课程设计与安排,取得了一定的教学效果,但在挖掘学生个性、调动学生参与性及如何更好地调整教学实施的步骤方面需进行反思:

(一) 共性技能和学生个体所长需更好相结合

直播电商作为一个新的营销方式在实践中有较多的共性技能,但课程中也发现部分学生参与度不高,可能是学生的兴趣点和个人特征并不很适合在镜头前直播。因此,今后需要进一步提炼直播电商的共性技能,同时将直播电商的技能进一步细分为几大项目模块,针对学生的个性进行引导,实现共性技能和个性特征的统一。

(二) 课程设计及安排需更好优化

受到整节课学生注意力集中会变化的影响,学生的练习和实践环节安排在课程的最后,学生的投入程度和实践热情有所降低,

效果会受到一定的影响。未来,需要更好结合学生的认知特点及心理特征,更好的优化课程的环节与安排,提升课程的效果。

五、对中职直播电商专业教学的借鉴和教学安排设计

通过体验课案例的探索和实践,为我们的中职学生的直播电商及相关的课程的专业设计和教学提供了如下的借鉴与思考。

(一) 专业教学坚持任务和项目有机结合的实践教学

充分考虑直播电商的实践特征,在教学中坚持理论和实践的统一,在教学中并非要忽视理论,而是在理论的基础上,以实践为主的教学安排;践行“做中学”的基本教学模式,在教学的实践中要基于直播电商的典型模式和案例为载体进行教学,通过“做”发展学生的综合性的职业能力,坚持实践教学才能调动学生的积极性和参与度,实现教育目标。

(二) 高度关注任务驱动教学的可能弊端

任务驱动教学的良性运用适合中职学生的电商专业教学,但在实践中需要关注以下问题:任务设定的特定性可能导致部分学生对专业整体知识和能力点掌握不足;教学安排很多时间都用于教师对学生的技能引导等,会降低教学的效率;任务驱动法很难全面顾及学生的不用技能和兴趣点,可能导致班级部分学生参与度不高。针对以上特点,我们需要将任务驱动教学与重点学生的查漏补缺相结合,同时,创新学生的实践方式,扩大实践范围;还需要充分调研学生的技能兴趣点,将直播电商的技能和实践覆盖全部同学。

(三) 中职直播电商教学任务和项目结合的构想

基于任务驱动法的教学原理,将直播电商的核心流程划分几个项目模块,每个项目划分为核心的任务进行教学,以此来实现直播电商的实践教学目标。

表2:直播电商任务驱动教学设计

模块	项目	任务
1	直播电商模式	1. 直播模式特征; 2. 直播场景应用; 3. 直播发展趋势
2	直播流程	1. 直播电商典型流程; 2. 直播电商流程设计 - 案例任务 3. 直播电商流程对比分析
3	主播打造与直播技巧	1. “人-货-场”模型分析; 2. 主播人设打造 3. 直播间规范与要求; 4. 分行业直播技巧演练与实践
4	直播运营	1. 直播平台选择; 2. 前期导流; 3. 直播间营销管理 4. 直播客服与维护
5	直播数据分析	1. 直播数据分析平台; 2. 直播数据分析模型 3. 直播间数据监测; 4. 直播分析及改善对策

因此,通过任务驱动法的直播电商的体验课可以作为中职电商专业教学很好的探索,在实践中我们可以结合直播电商的核心项目,通过任务进行分解,在教学中兼顾学生的技能点,提升教学效果。

参考文献:

- [1] 张旭军, 刘慕丹, 段习贤, 刘伦斌. 中职电子商务课程教学新设计: 任务驱动 [J]. 山东商业职业技术学院学报, 2020, 20(02): 31-36.
- [2] 陈友. 任务驱动法在中职跨境电子商务教学中的应用 [J]. 时代经贸, 2020(06): 102-103.

作者简介: 余海(1989-), 上海信息技术学校电子商务专业教师, 硕士研究生。