

产教融合视域下直播电商人才培养的路径探究

贾 丽

(襄阳职业技术学院, 湖北 襄阳 441000)

摘要: 随着直播电商行业的快速发展, 直播电商行业对人才的需求呈现出专业化、细分化和综合化的趋势, 要求从业者不仅具备专业技能, 还需具备跨领域的综合能力。本文分析了直播电商人才需求、现状, 并从政行校企联动, 创新培养模式; 立足产企需求, 构建课程体系; 发挥政府作用, 助力人才培养; 校企动态联合, 组建双师队伍等四个方面对直播电商人才培养的路径进行了初步探究, 仅供参考。

关键词: 产教融合; 直播电商人才; 培养路径

产教融合是高校提升直播电商人才培养质量的重要模式。这一模式强调产业与教育的深度结合, 通过双方共同规划培养目标、整合教学资源以及强化实践环节, 能够大大提高人才培养与企业需求的匹配度, 帮助直播电商人才更好地适应市场发展需求, 从而快速提升其职业竞争力。

一、直播电商人才需求分析

(一) 常见类型

从直播类型来分: 带货直播、娱乐直播、教育直播、教学直播等。同时, 也有一些专门的直播平台, 根据其主打内容来分: 美妆直播平台、体育直播平台、美食直播平台、科技直播平台、家居直播平台、电竞直播平台等。

(二) 人才需求类型

从岗位职能来看, 直播电商行业主要需要以下几类人才: 一是直播运营人才, 负责直播活动的策划、执行和数据分析, 确保直播效果最大化; 二是主播人才, 需要具备一定的表达能力、互动能力和产品知识, 能够吸引并留住观众; 三是技术支持人才, 包括直播设备调试、网络优化和后期剪辑等, 保障直播过程的流畅性和专业性; 四是供应链管理人才, 负责选品、库存管理和物流协调, 确保直播带货的供应链高效运转。

二、直播电商人才培养现状分析

(一) 缺乏标准化

作为新兴的数字经济模式, 其本身具有很大“变”性, 难以像其他传统专业一样形成统一的人才培养标准。“变”性主要包括技术革新、产品换代速度快, 消费者心理和购买欲动态化等。因此, 需要直播电商人才准确把握市场动向, 及时学习新技术、上架新产品, 创新直播互动话术、形式, 才能够吸引消费者更多的注意力, 使其愿意在直播间停留并做出购买行为。同时, 直播电商专业涉及跨学科内容较多, 学生既需要学习市场营销、传播学知识, 还需要了解心理学、电子商务、计算机相关知识, 才能够达到直播电商人才的门槛。而这些知识内容, 同样处于变化当中, 因此, 高职院校在培养直播电商人才时, 必须要做到实践性、持续性、动态化, 才能够为学生顺利就业提供有力的支持。

(二) 专业缺失化

高职院校作为高等教育机构, 其专业、课程的新增往往需要经过多道手续, 这就导致一些新兴、热门的专业很难在第一时间出现在高职院校当中。一些高职院校在对待直播电商专业上, 常常会将其与相近专业、课程混淆, 如电子商务专业, 主要涵盖电商运营、网络营销等方面; 新媒体运营专业, 侧重于社交媒体平台的运营与推广; 数字营销专业, 聚焦于利用数字技术进行营销

活动等。这些专业在一定程度上与直播电商存在相似之处, 因此, 在落实直播电商专业方面缺乏应有的积极性。

(三) 培养系统单一化

1. 课程方面

部分高职院校在直播电商课程的设置上没有做到“与时俱进”, 教授内容与学生将来参与工作所需要的内容存在较大的差距, 无法快速适应直播电商工作。

2. 实践场景方面

直播电商具有很强的实操性。但是, 在实际教学中, 教师常常采用书本中的一些“老旧”案例场景, 实践实训“全靠说”。这种做法不仅会降低学生的学习体验, 还会打击他们的学习主动性和热情。部分高职院校实践实训则依赖于顶岗实习, 虽然能够让学生接触到真实的实践场景, 但是, 也会增加学生实践能力提升的难度和阻力。

3. 教师方面

从时间节点上看, 直播电商属于“新事物”, 高职院校属于“旧事物”。尤其在教师人才方面, 其培养标准往往依据“旧标准、旧专业”对人才进行培养的, 因此, 几乎没有专业的直播电商教师人才。为此, 个别高职院校直接任命相关专业教师担任直播电商教师, 这种做法虽然可以弥补直播电商教师人才缺失的现状, 但是, 长此以往, 必然会影响直播电商的教学质量和水平。

4. 产教融合方面

产教融合不够深入几乎是所有职业院校的通病。高职院校、企业都了解产教融合的意义和价值, 但在实际操作中, 却因双方利益出发点不同, 在合作、联系上并不紧密, 从而激化了人才培养与人才需求之间的矛盾。

三、产教融合视域下直播电商人才培养的有效路径

(一) 政行校企联动, 创新培养模式

根据产教融合的相关内容和要求, 高职院校在创新直播电商人才培养模式的过程中, 可以尝试借用政、行、企等多方资源, 积极与政、行、企联系和沟通, 协商共创直播电商人才培养模式。例如, 以院校自身直播电商实训基地为平台, 积极争取当地政府部门政策、资金支持以及直播企业技术、设备支持, 并定期举办协商会议, 确定彼此需求, 互通有无, 努力打造适合本地直播产业发展的直播电商人才培养模式。对高职院校、学生来说, 该直播电商人才培养模式的确定, 能够进一步丰富高职院校实训基地, 强化学生直播实训体验和感受, 从而快速提升自身直播电商素养。不过, 在多方合作创新直播电商人才培养模式时, 需要以高职院校为主导, 准确把握直播电商人才培养模式的方向、内容, 坚持

走“以训促创，以创促学”的道路，才能够把技能训练、创业创新融为一体，从而培养出一批具有专业素养、良好双创能力的高素质直播电商人才。

（二）立足产教需求，构建课程体系

和传统电商模式相比较，直播电商具有信息传递快、用户与企业互动性强、聚单速度快等特点。尤其是在全面直播时代，直播电商行业更是得到迅速的发展，同时，直播电商也成了当下大众消费的一种主流形式。对当地产业而言，与直播电商专业的结合，一方面可以解决当地产业缺乏直播人才带来的货物堆积、销路阻滞等问题，重新盘活当地经济，拉动地区人民增收，另一方面还能高职直播电商人才提供丰富的实训实践机会，帮助他们快速积累直播电商经验。例如，学生在某企业实训实践过程中，他们可以接触到选品、策划、直播执行等真实的内容，而非是“纸上谈兵”，从而实现直播电商综合能力的提升。

随着国家乡村振兴口号的提出，政府在政策、资金方面给予了乡村发展有很大的倾斜。因此，高职院校可以抓住这一机遇，积极与农村电子商务创业园等企业进行沟通、联系。相较于中小型电商直播企业，农村电子商务创业园拥有更大的场地、产品展示间，更多的专业的物流仓储基地和专业的MCN机构，以及更为专业的直播、摄影设备，同时，学生也可以直接接触到直播电商全流程的内容，如从货源到文案、从产品展示到物流配送等。与农村电子商务创业园相联合，能够有效改善产业学院“假大空”的问题，助力高职院校培养出更多专业的直播电商人才。在具体操作中，可以尝试“高校产业学院+农村电商园+农村合作社”“产供销+人才培养”的人才培养模式，既可以发挥出高职院校资源的价值，实现产业和教育的有机结合，又可以丰富电商直播人才的培养路径和资源。

此外，除了在人才培养模式进行合作外，高职院校还可以结合市场需求，与产业、企业共同开发直播电商课程。课程在难度设置上，可以分为三个板块：基础理论、技能锻炼以及实战操作。在具体内容上，可以分为策划、技巧、销售以及运营四大体系。通过打造涵盖从基础到高级的双维度课程矩阵，不仅可以帮助学生全面掌握直播电商知识、技能，还能够培养直播电商人才的实践能力和创新思维，为其快速适应将来直播电商工作的打下了坚实的基础。同时，还能促进高职院校与产业、企业的深度合作，推动直播电商行业的持续发展。

（三）发挥政府作用，助力人才培养

政府部门在产教融合中发挥着重要的引导作用。因此，在产教融合视域下，学校应结合政府部门的指导，与企业进行深入探讨，依托当地支柱产业，共同开发适用于高职院校直播电商人才培养的实训项目。例如，以某高职院校直播电商专业，深入周边县市、乡村进行调研，与当地农村电子商务创业园、农业合作社进行直播电商合作，开发了“甜瓜实训项目”“黄茺实训项目”“贝贝南瓜实训项目”和“莜面实训项目”等。

同时，高职院校还可以成立专门的直播电商产业学院，从企业引入真实的直播电商项目，如商品展示、后台数据分析、技术支持、营销推广、互动沟通等项目。学生通过参与不同的直播电商项目，快速掌握直播电商的要点，提升直播电商实操技能。同时，对高职院校而言，能够轻松实现“理实一体化”课程体系的构建。以实践课程体系构建为例，第一阶段可以设置直播基础技能、短视频制作等内容；第二阶段可以稍微增加一些学习难度，可以以账号运营、直播复盘等内容为主；第三阶段为实战阶段，初期可

以让学生结合自己的理解尝试“试播”，并由教师或是邀请直播达人进行指导指正，帮助学生快速适应直播电商形式，熟悉各种直播技巧，锻炼临场发挥能力。后期则交由3-4名学生共同负责账号的直播、运营等一系列工作内容，从而给予学生最为真实的直播电商体验，进一步强化他们的实操能力。

此外，政府部门还应积极发挥资源统筹作用，出台有助于直播电商专业与直播电商产业链（用户——平台载体（如抖音、快手）——主播——服务商（MCN内容生产机构）——商品供给端（如经销商、品牌商））对接的政策，担负起相关的管理、协调责任。对于没有设立直播电商专业的学院，政府部门应鼓励其开设相关专业，并提供必要的资金支持和师资培训，以推动直播电商人才培养的方式，拉动当地产业全面发展。

（四）校企动态联合，组建双师队伍

直播电商作为新兴产业，其发展速度极快，因此，大部分院校中并没有开设相关专业、课程。同时，作为新兴产业，直播电商的规则、玩法也在不断更新，紧紧依靠学校单一力量，很难培养出符合直播电商行业、企业需求的人才。校企动态联合，共同组建双师队伍的做法，能够让学校教师及时了解行业最新动态，将最新的知识和技能传授给学生，提升他们的就业竞争力；企业精英（企业导师）能够为学生提供丰富的实践经验，帮助学生更好地了解直播电商行业同时，还可以为企业发展提前“预定”优秀的直播电商人才，实现高职院校、学生和直播电商企业多赢的局面。

双师队伍的组建，一方面可以选聘具有丰富直播电商经验的企业精英、行业专家担任兼职教师。他们除了向学生传授丰富的实践经验、技巧外，还可以参与直播电商相关课程、教学模式、实习实训指导、专题讲座、毕业论文指导等教学工作，全面提高学校直播电商专业教学效果和质量。另一方面高职院校可以选派年轻优秀教师到直播电商企业进行挂职锻炼，鼓励其积极参与货源寻找、短视频制作、文案撰写、产品展示、物流配送、账号运营、直播复盘等不同环节的工作内容，进一步加深教师对直播电商行业的了解，从根本上增强教师的专业素养。

通过校企动态联合，共同组建双师队伍的方式，高职院校可以培养出一大批“双师”教师，既可以为提供更加优质的直播电商教学服务，又可以推动高职院校教学改革工作的开展。

四、结语

总而言之，直播电商行业在技术推动下获得了更为长远的发展动力，其对直播电商专业人才的需求也越来越大。高职院校需要紧跟行业趋势，建立教学内容、教学方法动态调整机制，深化与企业 and 行业的协作，才能够培养一批具备高水平、高职素质与技能的直播电商人才，持续为直播电商行业的蓬勃发展输送新鲜的血液。此外，政府和社会各界也应紧跟时代潮流，积极尝试进军直播电商领域，同时，加大对这一领域人才培养的投入，为行业长期发展注入更多动力。

参考文献：

- [1] 彭玉, 马永波. 产教融合背景下校企共建直播电商创新创业实训基地研究——以托普信息技术职业学院为例 [J]. 中国地名, 2024(1): 0127-0129.
- [2] 蔡志君. 乡村振兴背景下农村电商创新模式与营销策略研究——以漳州农村电商为例 [C]// 乡村振兴与教育发展研讨会. 漳州科技职业学院, 2023.