

校企共育直播人才模式研究——基于台州产业发展视角

杨临佳

(台州科技职业学院, 浙江台州 318020)

摘要:直播行业是平台经济的重要代表,与数字经济相互助力,充当着扩内需、促消费与稳就业的重要抓手,为经济内循环发展引入了新鲜血液。随着电商直播在推动消费、促进直播经济发展中的作用日益凸显,相关人才短板的补齐显得尤为迫切。本文通过分析直播对于台州产业发展的重要性、发展趋势,以及企业对于直播人才的需求,台州本地高校直播人才储备现状与存在的问题,分析校企共育人才服务地方产业的路径。

关键词:校企共育;直播基地;人才培育;产业学院

随着直播3.0时代的到来,达人带货时代已转变为企业、厂商自播时代,直播带货已成为各企业、厂商的“标配”销售渠道。台州作为中国民营经济发祥地、股份合作经济发源地、市场经济先发地,台州拥有各类市场主体超70万户,民营市场主体占99.5%。在“信心比黄金更重要”的后疫情时代,直播电商能打通企业的生产和销售环节,降低成本,满足了消费者对产品性价比的需求,激发市场活力。

同时,直播行业具有“发展速度快、招聘要求低、人员薪资高、人才需求大”的特点,直播人才供需矛盾突出,求职者呈现低龄化的趋势,在此背景下,校企共同打造产教融合、共育人才的培养模式,培育一批符合地方经济社会发展需要的直播产业技术人才,能够助推区域直播业态新经济型产业良性发展。

一、直播与台州当地产业融合发展现状与趋势

民营制造业是台州的立市之本、兴市之器、强市之基、富民之源。近几年,台州各地涌现一批直播基地,旨在为台州民营制造业、中小企业带来经济发展新动力,提升台州民营企业品牌的影响力。目前,直播基地数量仍在不断扩张,这体现了对台州直播市场前景的认可,也说明台州企业、商户寻求销货新渠道的灵活应变。台州各产业与直播融合后有以下发展趋势,第一,重构消费场景为要,助推企业数字化转型升级。直播与传统制造业融合,大量制造业中的中小企业“自下而上”主动转型,在直播中精准对接消费者,实现生产端和消费端的高度统一,使其具备提升生产效率、加大数字化投入的意愿及资源。第二,供应链为王,赋能产业发展。在制造、供应、销售、分销各个环节中,其中供应链可谓是核心竞争力,直接对接需求端,实现互联互通,平台、品牌方与厂商,能严控产品质量、降低生产成本、掌握定价权的一方就能链接更多消费者。第三,人才培育为本,构筑经济发展新引擎。与互联网行业整体水平相比,直播行业人才年轻化、青年人才云集的特点。随着直播行业逐步走向专业化和规范化,也正推动职业的专业化、体系化发展,直播行业对高端人才的需求加大,求职者面临的行业竞争日趋激烈,门槛逐步提升。

未来,台州产业与直播融合发展目标为孵化新品牌、壮大强企业、培育全人才、发展播经济。其中,高素质直播人才在未来直播与台州本地融合推进经济发展过程中占据基础性、决定性地位,直播人才的培育已经成为直播经济的“命门”。

二、台州直播人才现状

对于台州企业来说,直播人才存在着数量和质量的三重困境。

随着行业与直播融合进一步加深,直播人才数量缺口逐年增加。《2021中国短视频和直播电商行业人才发展报告》显示,2021至2023三年间,短视频和直播电商领域从业人员缺口将分别

达到181万人、378万人、574万人。根据求职网站“职友集”公开的数据显示,2022年与2011年对比,台州地区“直播运营”岗位招聘职位量增速为113%,招聘需求排名全省第二,仅次于杭州。《2021年度中国电子商务人才状况调查报告》显示,现在57.43%的企业急需主播(助理)、网红达人方向人才,该类人才需求增长迅速,已经连续3年上升。其中,直播岗位的大学生求职人数同比增长69.52%,增幅高于求职者总体,直播行业对大学生吸引力提高更多。

实践性极强、变化快的直播行业特性,对直播行业人才结构、人才质量提出了更高要求。台州企业大多通过老员工“传帮带”的形式培养运营人员,直播人才缺乏系统性、专业性培训。未来的直播行业门槛逐渐提升,需要创新型、实践型、复合型的高素质技能型人才,这与高职院校的办学特色、人才培养目标相一致,因此,发挥高校的育人本位作用,对接企业用人需求,将专业理论与实践技能相结合,在台州直播人才培育过程中,在解决学生就业问题的同时,更好地匹配当地企业的需求,缓解本地产业与直播融合过程中从业人才稀缺、质量不高的情况。

三、校企共育直播人才中的困境

在台州校企共育直播人才过程中,多考虑在人才的理论知识与实践技能方面与企业进行深度合作,开发教师、企业导师和学生的三种身份构建学生——教师、学徒——企业项目经理(师傅)、业务部门负责人——员工,“三线一体”的人才培养架构,充分凸显校企合作“双主体”育人功能。以台州科技职业学院为例,在课程内容建设方面,与台州本地网红孵化公司台州众旺文化传播有限公司合作,开发教学内容,以适应行业多变需求;在企业合作直播技能实践方面,依托文秘专业,与台州本地中医药企业方一仁、服饰企业花样年华、工艺品企业听越饰品共同培育人才,学生或深入企业、或利用校内直播工作室,深度体验直播完整流程的工作,掌握直播的实践技能。在校企共育人才的实践过程中,存在人才培育主体不清晰、培训体系不健全、配套设施不完善、师资力量不充足、职业规划不长远等问题。

(一) 人才培育主体不清晰

在校企共育直播人才过程中,应以人才本身(学生)为主体。但在人才培育是一个长期、艰辛且不盈利的项目,这与企业的本质是相违背的,企业也难以派驻一名专门服务于高校人才培育的专员。企业导师此时更像是校外“兼职老师”、企业文化“宣导员”,在校企合作合作深度不足的情况下,学生得不到足够的、完善的培育,另外,企业直播相关岗位有限,无法容纳某一个专业大部分的学生,因此,在培训内容、时间方面大多情况下是以校内教师与企业为主体的。

(二) 培训体系不健全

这包括专业开设、课程结构、技能评估体系等方面内容的不健全专业方面。直播电商相关的专业在2021年3月教育部印发的《职业教育专业目录(2021年)》首次获批,大部分直播电商的内容教学都是在原有专业上增设的,人才培育体系、课程结构不健全,课程内容变化又快。另外,培训多以课堂授课、社团活动、企业实训基地和校内直播工作室的直播活动的形式开展,企业与教师以任务引领为主,而直播是一个有规划、长期且定期的商业活动,各行业间又存在着直播技巧的差距,在技能评估、实效评估、

人员管理方面未有科学的、一目了然的体系，难以评价学生的技能掌握情况。

（三）配套设施不完善

硬件设施主要是场地方面，虽然已经有校内企业实训基地和直播工作室，但是受限于资金投入、专业地位、人员配备等方面，场地专业性不强。校内实训基地的建设未根据直播场景的实际情况来布置，直播设备与场地不足，甚至不能满足教学需求，学生只能进行分组教学，无法高效利用有限的教学时间。软件设施包括教材、网络课程、赛事等，直播知识更新变化快，未有合适的教材和网络课程能够充分、全面地指导学生，同时未有权威的赛事任教。

（四）师资力量不充足

目前，直播人才的培育还是以校内教师的力量为主，虽然高校不乏媒体或营销专业的教师，但真正能深入行业一线，并兼顾教学的教师较少，大多教师能做到及时更新知识就已经很难得，更遑论将所学运用于教学。大多高校教师采用联合企业人员教学的模式，但企业人员或深耕专业、或精于管理，更注重学生实践方面的技能，难以长期参与教学全过程。因此，一旦面临整班少则几十人、多则几百人的教学工作，师资配备是不充足、难以持

续发展的。

（五）职业规划不长远

学生对于直播的认知较浅，将其仅仅视作眼下赚钱的工具，因当下就业门槛低、收入高，作为一个“职业过渡的工具”，因此是缺乏职业发展的系统观念的，因此无法站在较高的角度认识行业、企业。无法精确评估自我的状况，合理提升个人的技能。得到综合的发展，此外，行业内个人的短视也会带来未来行业的发展桎梏。

四、校企共育直播人才的路径

（一）明确人才培育主体，发挥“三融、三创、三实”的人才培养新模式

明确学生是人才培育的主体，发挥“三融、三创、三实”的人才培养新模式，“三融”是“融合、融通、融智”，“三创”是“创新、创意、创业”，“三实”是“实验、实训、实习”。以学生创新和创业意识培育为落脚点，以市场化为导向，与政府部门、金融机构、行业协会、产业协会、商会、企业等共商共建，构建“直播产业学院”人才培养模式，打造直播创业生态圈，打通高校直播产业链。

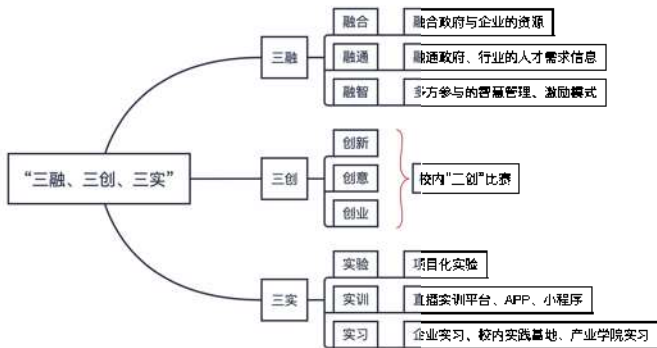


图 “三融、三创、三实” 的人才培养模式

（二）健全培训体系，数字化评估学习效果

完善专业课程体系、健全直播方向人才培育方案，厘清直播人员技能与综合素质发展目标，用发展且全面的眼光及时开拓适合职业特点的课程，实施从“基础普及”到“技能提升”再到“就业创业”的“三阶递进”分层教学；开发直播模拟训练平台、APP、小程序等，数字化评估学习效果、帮助学生建立学习预期，辅助教师掌握学生学习动态；根据岗位开发相应课程，帮助学生明确职业发展的方向；重视企业人员在教学中的作用，扬长避短，在产业学院中可以适当聘任相应的企业人员入驻校园，阶段性地辅助教学活动。

（三）完善配套设施，以赛促教

硬件方面，建设满足教学需求的直播实训室，该实训室应当能够承接普通商品的直播、能够容纳不同的直播工作团队分组分工进行正常直播，在空间与设备上提出专业的要求，还应根据直播团队不同发展阶段，提供不同空间大小的直播工作室；软件方面，提供考证服务、就业服务、创业服务的服务保障；开发网课、云教材，对接“1+X”职业资格证书，如“互联网营销师”“新媒体编辑”“全媒体运营师”等职业，并进行专业职业技能大赛的训练，以赛促学、以赛促教，赛训一体，实现课岗赛证的融合。

（四）适当引入师资，建直播名师工作室

目前的师资还是以学校教师的力量为主，因此，是无法满足人才培育逐年增长的需求的，应适当引入专业的师资力量，并不断通过专业培训、下企业挂职锻炼等方式不断提升骨干教师认知

和技能，使其能在专业知识、行业政策方面引领学生；同时，发挥企业导师的作用，尤其是名企高管、专业自媒体人、资深直播技能人员，建立直播名师工作室，主要在资金筹集和企业对接方面发挥作用，在学生实习实训方面能够起到四两拨千斤的作用。

（五）“一岗一案、一生一案”，全局筹划人才职业发展

对于想要从事直播行业的优秀学生，分配到其意向企业，并由企业中的带教师根据其具体状况制定职业发展方案，做到“一岗一案、一生一案”，即一个岗位一个招聘方案、一个学生一个发展方案，明确技能提升方向和职业发展生涯的规划，有更高的角度、更全的视野来观察自身在企业、在行业的发展。这样对于企业、行业来说也能减少人才流失的损失，对个人来说打好了事业发展的根基。

参考文献：

- [1] 吕倩. 短视频、直播助力实体经济“自下而上”企稳回升[J]. 第一财经日报, 2022(08).
- [2] 胡雯. 电商新业态兴起, 直播类人才需求猛增[J]. 中国对外贸易, 2022(07).
- [3] 何可人. 产教融合背景下高职院校直播人才培养模式研究[J]. 商贸人才, 2022(08).

本文系 2021 年台州市教育规划课题，课题名称：校企共育直播人才模式研究——基于台州产业发展视角（课题编号：TGG21046）的成果。