

高职院校电商直播人才培养模式研究

王卓

(防城港职业技术学院, 广西 防城港 538000)

摘要:近年来,随着“一带一路”建设的推进,广西充分发挥各项优势,大力实施“电商广西、电商东盟”工程。防城港市作为国家“一带一路”建设的重要沿海港口城市,资源优势和区位优势突出,其货品交易将辐射整个西部地区乃至全国,并面向东南亚。为了更好地向“一带一路”战略实施提供优质服务,防城港市大力开展电商直播,电商直播人才需求量随之提高,高职院校作为电商直播人才培养主阵地,要主动肩负起相应的职责。对此,本文对高职院校电商直播人才培养模式展开研究,以供参考。

关键词:高职院校;电商直播;人才培养;模式

防城港特色产品丰富,但地域和品牌知名度不高。通过直播电商平台,可以有效地将电商平台上的企业与农户连接起来,挖掘出防城港独特的资源优势,加快防城港农业、渔业等特色企业“走出去”步伐,同时为东南亚边界产品贸易提供助力,使防城港成为全球第二个“义乌小商品集散中心”。在此情形下,高职院校应该积极优化电商直播人才培养模式,持续提升电商直播人才培养质量,助力防城港电商直播实现持续发展。

一、高职院校电商直播人才培养模式实施意义

(一)有利于提升学生专业能力和素质

随着电子商务的迅猛发展和互联网的普及,直播电商作为一种新兴的商业模式,正逐渐崭露头角。其独特的互动性和实时性不仅吸引了大量消费者的关注,更成为商家们竞相追逐的新营销渠道。直播电商课程内容丰富多彩,涵盖了从运营策略、产品知识到销售技巧以及直播技巧等多个方面,为有志于投身这一领域的年轻人提供了宝贵的学习机会。在系统学习的过程中,学生可以深入了解直播电商的运营逻辑,掌握网店运营的核心知识技巧。他们可以通过学习如何制定有效的营销策略、如何优化产品展示、如何与观众互动等技能,快速提高自己的专业能力。这些技能不仅对于日后的职业发展至关重要,更能够让他们在面对激烈的市场竞争时,游刃有余地应对各种挑战。

(二)有利于改善电商直播发展环境

高职院校作为电商直播人才培养的重要基地,通过优化电商直播人才培养模式,可以源源不断地为电商直播行业输送高素质的专业人才。这些具备丰富知识和技能的人才将成为推动电商直播行业发展的重要力量,助力电商直播行业在防城港地区乃至全国范围内实现健康、可持续发展。同时,高职院校与电商直播企业的紧密合作,还可以促进产学研一体化发展,推动电商直播技术的创新和应用,为电商直播行业的长远发展提供有力支撑。

(三)有利于推动地方经济发展

防城港地区拥有丰富的特色产品和资源优势,但地域和品牌知名度相对较低。通过高职院校电商直播人才的培养,可以有效提升电商直播行业的人才素质和专业水平,推动电商直播在防城港地区的广泛应用。这将有助于挖掘防城港地区的资源优势,推动特色产品“走出去”,加快农业、渔业等特色企业的发展步伐。同时,电商直播作为一种新兴的商业模式,还可以为东南亚边界产品贸易提供助力,推动地方经济的开放和发展。

二、高职院校电商直播人才培养存在的不足

(一)产教融合深度有待加深

产教融合作为高职教育的重要部分,其核心内容是利用学校和企业各自的优势和资源,在彼此的生产运营和教育教学中发挥作用,实现校企合作,达到双赢的目标。然而,从当前电商直播人才培养来看,投入成本和时间成本都是制约企业参与的主要因素,而高职院校通常会通过教学参观等浅层形式完成产教融合,这在某种程度上制约了产教融合效果的提升,对学生长远发展来说是不利的。

(二)人才培养方案缺乏系统性

电商直播作为一种新兴的经济贸易模式,高职院校电商直播课程开设与实施尚处在初级阶段,其发展水平尚不成熟,与之相对应的人才培养项目也需要进一步提升,导致电商直播人才培养质量无法得到显著提升。另外,电商直播课程层次还有待提升,缺乏权威性、实用性的教材,导致所培养出的电商直播人才专业素养需要进一步提升,否则他们难以适应与满足社会发展需要。

(三)培养模式陈旧师资力量不足

目前,部分高职院校电商直播课程仍然运用传统教学方法,忽视学生的主体性,很难激发他们的学习兴趣与积极性,并且无法透彻理解各知识点与技能。另外,多数教师是工商管理类专业毕业,对电子商务细化专业的课程内容不是很精通,并且因为长期从事教育岗位,很少会接触到电商直播前沿知识与技能,缺乏实践经验,再加上在实践中和学生的交流很少,所以很难提升学生的各素养。另外,由于教师在电商直播方面的工作经验不足,很多理论都没有相应的实际经验支持,所制定的教学目标与学校培养目标存在着一定的差距,所培养出来的电商直播人才在市场上缺少竞争力。

三、高职院校电商直播人才培养模式实施路径

(一)善用场景教学法,优化人才培养模式

在“一带一路”背景下,为了更好地服务东南亚边界产品贸易,高职院校也需要重视跨境电商直播人才培养。跨境电商主播需要有较强的英语交流和谈判技巧,所以,在跨境电商直播人才培养中,教师可以应用场景教学法,为学生搭建真实的跨境电商现场工作场景,设计真实的电商直播任务,并要求学生可以单独或者以团队形式完成特定的任务,由此在实际任务中训练他们的英语交流和谈判技巧。在教学过程中,教师要充分调动学生的学习兴趣,使其能更好地完成学习任务,保持良好的学习状态。比如,为了提高学生英语交流能力,教师可以搭建跨境电商直播英语听说模拟场景,课前,教师可以通过在线平台(如,学习通)中发布工作任务,提前对视频素材内容进行听写练习,从而高效完成学习任务。日常汇报工作,需要学生根据自己的预习情况,对视频素材中经常使用的词汇、短语进行提取,对生词和专业词汇都要熟记于心,将直播视频制作成短视频,并上传到班级讨论群中,以便学生随时随地开展反复学习。在课中,学生需要先汇报课前预习情况,分享课前预习中遇到的语言点。在此基础上,教师对所学内容进行现场讲解,并将所学内容引入课堂,然后由学生使用

语音合成软件对所学内容进行配音或者录制,最后进行直播展示。课后,学生分组或独自挑选自己感兴趣的视频材料(直播话题),接着进行跨境电商直播录制,并将成果提交到在线平台上,供教师与学生进行查阅、学习。

(二) 构建“岗课赛证”特色课程,增强学生综合能力

当前,“立德树人”是高职院校需要落实的根本育人任务,要以培养高素质人才为重点构建“岗课赛证”一体化课程,充分展现电商直播人才培养特色。“岗课赛证”一体化特色课程,既能推动“岗课赛证”四者的有机结合,又要突出德育的价值导向作用,而且也能将课程思政融入直播电商人才培养中,建立“协同育人”的课程体系,由此切实提升电商直播人才培养质量。具体如下:在第一学期,主要是对学生的基本职业能力的训练,在教学内容专业基础能力为主,并在此基础上实施技能模块、素质模块等方面的教学。第二学期至第三学期,主要是对学生的专项能力进行培养,其中,在第二学期里,课程设置主要针对专项能力,辅以相应的专业的基础课,注意课程内容与电商直播职业能力需求相匹配。另外,针对企业跟岗实践需要优化课程设计,目的是让学生们在课程学习中认识工作岗位,了解岗位所需要的能力,并对自己的优势和不足进行分析,从而调整自己的职业发展计划。在第三学期中,高职院校将以技能考证为主要内容,辅以技能课程和素质教育课程,同时还要组织学生参加各类职业技能竞赛、考取职业技能等级证书,增强他们的专业能力和创新创业能力。第四学期,以发展学生综合素质为重点,通过学徒课程、顶岗实习等教学与实习,使学生的知识层次和专业技能应用都得到相应的提升。

(三) 打造产教融合实训基地,提高实训教学质量

在新时期教育背景下,产教融合逐渐成为衡量高职院校人才培养水平和质量的重要标志。从专业实际需要和长期发展来看,高职院校在培养电商直播人才的时候,也要按照产业需要,建立适合产业发展的产教融合基地。企业主要负责人和骨干均要参与到电商直播人才培养计划中来,其中企业骨干可以在职业教育学院担任兼职教师,也可以在企业实习期间担任指导老师,从而使理论教学和实践实现相结合。另外,要按照电商直播流程或岗位特点,构建产教融合基地,基地内应分为若干不同的区域,如站立直播区、坐播区、导播区、化妆间、商品展示区、对外展示墙。其中对外展示墙用于展示基地挂牌,如企业直播电商产教融合基地。主要设备具体如下:1.直播器材:手机/平板/电脑,摄像头/摄像机,手机/平板/电脑支架,无线路由器等。2.音响器材:话筒、音效卡等。3.照明器材:环境灯,主光源,补光灯,副背光灯等。4.其他设备:货架,地毯,壁纸,电脑桌,化妆桌;镜子,椅子等。此外,产教融合基地内,可以分为操作区、准备区、学习区三个区域。方便学生进行文献资料查阅、小组学习讨论、直播准备工作、电商直播实践,促使学生在基地中真正做到“做中学,学中做”,进而将其培养成行业切实所需的电商直播人才。

(四) 引进电商实战项目,丰富学生实践经验

电商直播实践教学是对传统电子商务专业教学的拓展,也是电商直播教学的社会化测试。通过产教融合实训基地,学生可以在相对真实的工作环境中进行电商直播实践。并在“粉丝经济”和“内容为王”的思想指导下,学生分角色完成电商直播运营和维护、内容策划和生产、粉丝推广和跟踪、电商直播数据汇总与分析,以实践的方式促进人才培养质量的提升。另外,实战项目

引入有以下两种途径:一是以企业为主,引进常规项目。这需要高职院校积极对接当地的电商企业,为学生引入真实的企业项目。从缓解学生囤货、处理过期商品、自选物流供应链、自己开店等实际情况来看,实战教学中的送货方面通常采取一件代发的方式。引进企业导师制度,一方面让企业导师参与到电商直播人才培养中来,让他们在实践环节中发挥更大的教育作用。另一方面,由企业指导老师指导学生完成实战竞赛,在产教融合基地中引入实战项目,赛后通过线上或线下指导学生。二是以学校为主,引进本地项目。高职院校依托已建成的产教融合实训基地,与地方企业进行独立合作,包括与本地商家、品牌商等进行合作,围绕产品和品牌进行短视频设计和制作及现场工作服务。通过对本地特产进行直播,并通过举办直播培训等方式,扩大本地的应季特产的销路,从而达到实现增产增收的目的。

(五) 强化双师队伍建设,提升教师专业水平

第一,创建双师实训基地。当前,高职院校应该适当提高拥有电商直播从业经验的师资占比,并结合师资队伍的专业层次、发展阶段、专业专长等进行统筹规划,搭建双师实训基地,确保教师有更多的时间去实习实践,同时也要制订相关管理制度,促进师资实训实习更具制度化、规范化,避免与学校教育教学工作出现矛盾。第二,组建双元师资队伍。为了促进校企之间的资源共享和人才共享,高职院校要强化企业骨干、管理人员与专业教师之间的互动,并且邀请企业骨干、管理人员等“能工巧匠”到学校兼职教师,把电商直播实践技能与经验引入课堂,形成实践课程由高技能兼职教师讲授的机制,加深学生对电商直播的认识。此外,还要定期组织专任教师与兼职教师进行教学研究,建立高层次双导师教学创新队伍,并将1+X考证标准、各项技能大赛等与行业的科技进步和工作岗位的需求相匹配,研发基于“纸质+云端”的模块化、活页式或工作手册式新形式教材,建立立体化、动态化的教学资源库,以推动教学方法和教学方式的革新,由此全面提升电商直播人才培养质量,切实保障所培养出来的人才满足产业发展需求。

四、总结

总而言之,在新时代背景下,高职院校作为技能型人才培养的重要基地,需要积极适应市场需求,加强产教融合,创新电商直播人才培养模式。通过制定合理的发展计划,打造产教融合实训基地,引进电商实战项目,强化双师队伍建设,可以全面提升电商直播人才培养质量,为社会培养更多高素质、高水平的电商直播人才,推动电商产业的快速发展。同时,高职院校也要不断探索和创新,不断完善电商直播人才培养体系,为电商产业的可持续发展提供有力的人才保障。

参考文献:

- [1] 李双. 电商直播背景下高职电商人才职业能力探析[J]. 中国市场, 2021(28): 193-194.
- [2] 林圆圆.“互联网+”背景下跨境电商直播人才培养路径探析[J]. 宁波职业技术学院学报, 2021, 25(02): 60-63.
- [3] 韦婧扬. 人-机-环境系统论(MMSE)视角下的跨境电商直播人才核心技能研究[J]. 商展经济, 2023(09): 146-149.

项目: 防城港职业技术学院校级教学改革研究项目, 课题名称: 创设直播电商特色课程对防城港市产业发展的探索与实践, 编号: 2022GJ04。