

高职院校直播营销课程思政改革

万 青 陈 欢

江西陶瓷工艺美术职业技术学院, 中国·江西 景德镇 333000

【摘 要】本文探讨了如何通过直播营销课程的思政改革,促进高职院校的教学改革,提高学生的思想道德水平和职业素养。分别从课程内容、教学方法以及教师队伍三个方面阐述了具体的课程思政改革思路。研究发现,将思政元素融入直播营销课程中,不仅有助于学生掌握专业技能,还能提升他们的社会责任感和价值观意识。

【关键词】高职院校;直播营销;课程思政;教学改革;职业素养

引言

随着互联网技术的飞速发展,直播营销已成为一种重要的商业推广方式。尤其在互联网电商领域,直播营销逐渐取代传统的营销方式,成为商家提升销售额、扩大品牌影响力的重要手段。对高职院校而言,培养具备现代营销技能的人才,是服务社会与经济发展的重要使命之一。因此,开设与直播营销相关的课程已成为顺应时代潮流的重要举措。与此同时,党的十九大报告明确指出,要“把立德树人作为教育的根本任务”,这一要求为课程思政改革提供了明确的指导方向。课程思政的核心目标,是通过将思想政治教育有机融入专业课程,推动发展德智体美劳“五育并举”的教育体系,促进学生的全面发展。面对直播营销这一新兴领域,高职院校的教育工作者们亟需探索如何将课程思政与专业知识深度融合,既培养学生的专业技能,又引导其树立正确的价值观。这不仅有助于培养具有社会责任感和职业素养的新时代人才,也为推动课程改革、提升教学质量提供了创新思路。

在实际教学中,将课程思政与直播营销有机结合,意味着教育者需要在教授营销策略、直播技巧的同时,注重引导学生树立正确的职业道德和社会责任感。这种改革路径,不仅能够提升教学的深度与广度,还将帮助学生更好地应对未来职业生涯中的挑战,成为具备综合素质的复合型人才。

1 发展趋势和目标

1.1直播营销课程思政现状

随着电子商务的快速发展,直播营销正逐渐成为一种高效的推广手段。根据《2023年中国直播电商行业发展白皮书》的数据显示,直播电商市场规模已突破数万亿元,并且参与直播营销的企业数量持续增长。从商品信息展示、到与消费者进行实时互动,再到最终促成商品交易,直播营销正以前所未有的方式改变着消费者的购物体验与行为。

对于职业教育而言,培养能够熟练掌握这一新兴工具的应用型人才已成为时代的必然需求。四川工程职业技术学院大学在推动“建双高、创本科”的实践中,深入学习贯彻对学校思想政治理论课建设的重要指示精神,守正创新推动思政课建设内涵式发展,努力发挥好思政课育人实效。苏州市职业大学坚持立德树人,全面贯彻落实现时代思政课改革创新要求,依托苏州改革开放前沿的地域资源,摸索出一套“专业+思政”双主体项目化思政课改经验,多样化更新思政课的“打开方式”。浙江经济职业技术学院高度重视思政课建设,学校以立德树人为根本任务,以思政课名师工作室为有力支撑,对思政课教育教学进行改革创新,深制定了《思想政治理论课“创优行动”实施方案》。

高职教育的核心定位在于为社会输送具备实际操作能力和专业技能的应用型人才。在此背景下,随着市场对直播营销人才需求的急剧上升,众多高职院校开始积极探索将直播营销融入新兴专业课程的教学体系。通过系统学习这些课程,学生可以掌握从前期商品策划、内容创作到后期运营管理的完整直播营销流程,培养了在未来职场中应用直播营销技能的综合能力。这种实践导向的教学模式不仅满足了市场的需求,也为学生的职业发展提供了广阔的空间。

1.2直播营销课程思政改革的目标

直播营销课程的思政目标在于将思想政治教育有机融入到直播营销课程教学中,实现“全员育人、全过程育人、全方位育人”的理念。课程思政通过在直播营销教学中渗透德育内容,帮助学生在专业学习的同时,树立正确的价值观、世界观和人生观。这一改革旨在使思想政治教育贯穿于整个教学过程,实现专业知识与思政教育的深度融合。对于直播营销课程,主要目标包括以下几个方面:提升学生的思想政治素养,使他们在职业生涯中具备高度的职业道德与社会责任感;通过直播营销这一专业载体,

培养学生的爱国主义精神、创新意识和团队合作精神；帮助学生在面对复杂的市场环境时坚持诚信经营与社会责任；最终实现高职教育“立德树人”的根本任务。

2 直播营销课程思政的改革路径

2.1 课程内容的改革

2.1.1 融入社会主义核心价值观

在直播营销课程中，教授学生营销技能的同时，应重视价值观的培养，将社会主义核心价值观的内涵渗透到课程设计的各个环节。在分析如何有效地进行品牌塑造与产品推广时，可以引导学生探讨品牌与社会责任的紧密联系，以期提升他们对商业伦理的理解。具体实践上，可以选取具有代表性的商业案例，比如公益性质的营销活动，让学生研究和分析企业如何在营销策略中体现公平、诚信和友善等价值观。通过对比分析不同企业在营销活动中对社会主义核心价值观的体现程度，使学生领悟到营销行为应当遵循的道德准则，防止过度商业化倾向，抵制不实宣传和操纵消费者的行为。

在案例研究中，可以引入那些在直播营销中传播社会正能量的例子，如宣传环保理念、支持公益事业或倡导健康生活方式的项目。通过深入剖析这些案例，引导学生思考如何借助直播这个新媒体工具，传播正确的价值观，促进公共利益，而不是简单追求短期的销售目标。还可以引导学生关注品牌长期发展和用户利益，理解并尊重消费者权益，以确保营销活动的公正与和谐，从而实现经济效益与社会效益的双赢。

2.1.2 结合中国传统文化

中国传统文化，尤其是中华优秀传统文化的传承与发扬，是新时代思想政治教育不可或缺的维度。在直播营销课程中，深入挖掘并融入中国传统文化，不仅能够丰富教学内容，更能强化学生的文化认同感。通过案例分析，可探讨如何借助直播平台推广和保护传统文化遗产，如瓷器、刺绣、书画、茶艺、京剧等非物质文化遗产，让学生理解到营销与文化传播的深度融合。

例如，教师可以引导学生研究如何在直播中立体展现汉服的华美与文化内涵，从款式设计到历史渊源，展示汉服背后所蕴含的深厚文化底蕴。对于非遗手工艺品，如景德镇瓷器、苏绣、景泰蓝等，可以通过直播营销策略，让更多人了解并欣赏到这些珍贵的非物质文化遗产。可以探讨如何在直播中引入传统节日元素，如春节、中秋节等，结合地方特色产品进行营销，以促进传统文化的传播与地方经济的双重提升。

这样的教学方式，不仅有助于学生在实践中学习和掌握直播营销的策略与技巧，还能够激发他们对中华优秀传统

文化的热爱与自豪感，进一步树立正确的文化价值观，理解并传播中国传统文化在全球化背景下的独特价值。通过这样的教学方式，学生们将在学习和掌握现代营销手段的同时，深化对中国传统文化的认识，从而实现知识与价值观的双重教育。

2.2 教学方法的改革

2.2.1 案例教学法与互动式教学法相结合

案例教学法与互动式教学法在直播营销课程中的融合应用，旨在深化学生对直播营销策略与思政理念的综合理解。案例教学法的核心价值在于其实践导向性，它能够使理论与实践紧密结合，通过选取具有代表性的直播营销案例，如李佳琦、薇娅等知名主播的直播活动，引导学生深入剖析其中的社会价值导向。在案例分析中，引导学生关注企业在直播营销中如何平衡商业利益与社会责任，如何在推广商品的同时传播正能量，以及如何在直播过程中体现诚信、公正、公平的营销伦理。

互动式教学法则进一步强化了学习的沉浸感。通过角色扮演，学生模拟主播、策划人、产品代言人等角色，体验直播营销的全过程，理解每个环节可能蕴含的思政元素。在模拟直播实践中，学生可以探讨如何在推销商品的同时传播正确的价值观，如在直播中真实呈现产品信息，抵制不正当的营销手段。实操演练则让学生在实践发现问题，反思如何避免诱导性宣传，坚守诚实守信的商业道德。

这两种教学方法的结合，不仅提升了学生对直播营销策略的实操能力，还使他们能在学习和实践中领悟到，将思政理念融入到直播营销中是提升行业形象、建立消费者信任、维护市场秩序的关键。

2.2.2 项目式学习

项目式学习在直播营销课程中发挥着至关重要的作用，它强调以项目为导向，引导学生在实践中深化理解和应用知识。这种教学模式鼓励学生通过设计、实施并反思具体的项目，从而将理论与实践紧密结合。以“公益营销”为题的项目设计，要求学生策划一场旨在服务社区、传播正向价值观的直播活动。在这个过程中，学生需要探讨如何利用直播营销的策略和技巧，以非传统的方式推广社会公益，传播社会正能量。

通过这样的实践项目，学生不仅要面对策划、组织和执行直播的挑战，还要在内容创意、互动策略和后期数据分析等方面综合运用和巩固所学的营销理论。更重要的是，此类项目式学习有助于培养学生的批判性思维和问题解决能力，使他们学会在实际操作中平衡商业目标与社会责任。例如，他们需要在策划公益直播时，思

考如何在不损害商业利益的前提下,最大化地传递和实践公益理念,实现营销目标与社会效益的双重提升。因此,项目式学习不仅提升了学生的专业技能,更在潜移默化中塑造了他们的公民意识和道德责任感,为未来职业生涯打下坚实的基础。

2.3 教师队伍的建设

2.3.1 提高教师的思政素养

提高教师的思政素养,意味着要深化教师对社会主义核心价值观的理解与传播,确保他们能够准确把握课程思政的教育理念。这需要通过系统的思政培训得以实现,内容涵盖中国优秀传统文化、职业道德、法律法规、社会公德等多个层面。教师应学习如何在课程中提炼和传达这些价值观,以启迪学生的社会责任感和家国情怀。教师应掌握在直播营销的背景下,如何发掘并嵌入思政元素的策略,如通过分析直播营销案例中蕴含的道德伦理问题,引导学生在掌握营销技巧的同时,理解并尊重行业规范。鼓励教师采用互动式教学法,如情境模拟、小组讨论,引导学生从不同角度审视和探讨直播营销中的伦理困境,以此强化思政教育的实效性,真正实现专业知识与思政教育的无缝对接。

2.3.2 建立跨学科的教学团队

建立跨学科的教学团队,整合思政、营销、技术和教育专家的智慧,是推动直播营销课程思政改革的关键。这一团队应包含思政教育专家,他们精通价值引导,可构建将社会主义核心价值观融入教学的策略与案例;实战经验丰富的营销专家,他们能为课程带来行业洞察,确保理论与实践的紧密联系;技术导师的加入确保学生能掌握直播平台的操作与直播制作的实用技能,实现教学内容的多元化与前瞻性,以适应日新月异的直播环境。通过三者协同合作,可打造理论与实践并重、技能与德行兼修的高质量课程。

3 直播营销课程思政改革的成效与挑战

3.1 改革的初步成效

直播营销课程思政改革的实施初见成效。一方面,学生在学习过程中不仅掌握了直播营销的专业技能,还通过思政内容的渗透,提高了其社会责任感和职业道德水平。例如,一些高职院校通过举办以“正能量直播”为主题的比赛活动,引导学生在实践中运用所学的思政知识,取得了良好的教学效果。另一方面,教师的思政意识也得到了增强。通过思政培训和教学改革,教师在课堂上更加注重挖掘和运用思政元素,使得课程内容更加丰富多样,课堂氛围也更加积极正向。

3.2 改革面临的挑战

尽管直播营销课程思政改革取得了一定的成效,但也面临一些挑战。首先,如何在课程中实现思政内容与专业知识的有机融合,是一个亟待解决的问题。部分教师在实际教学中,容易将思政内容与专业知识割裂开来,导致思政教育流于形式,未能真正实现“润物细无声”的效果。其次,直播营销作为一种新兴的营销方式,其技术和市场环境变化迅速。这对课程的更新和教师的专业能力提出了更高的要求。如何保持课程的前沿性,同时确保思政教育的有效性,是未来改革需要持续探索的问题。

4 结论

直播营销课程思政改革是高职院校教育改革的重要方向之一。通过将社会主义核心价值观、中国传统文化等思政元素融入课程教学中,可以有效提升学生的思想政治素养和职业道德水平。尽管目前的改革仍然面临一些挑战,但只要持续探索和创新,高职院校的课程思政改革必将在未来取得更大的成效。

参考文献:

- [1] 教育部. “关于全面深化新时代教师队伍建设改革的意见.” 教育部官方网站, 2018.
- [2] 马昕晨, 陈偶娣. 基于OBE理念的高职《直播营销》课程思政教学改革研究[J]. 老字号品牌营销, 2024, (17): 201-203.
- [3] 韦晓霞, 周茵. 高职营销类专业课课程思政建设改革与实践——以《直播营销》课程为例[J]. 公关世界, 2024, (13): 45-48.
- [4] 杜莲, 徐海天, 谭钧方, 等. 课程思政视域下《直播营销与运营》课程教学改革实践研究[J]. 老字号品牌营销, 2024, (07): 210-212.
- [5] 刘敏. “双高”背景下基于“渗透式”课程思政理念的课程开发研究——以“直播营销综合实训”课程为例[J]. 广东轻工职业技术学院学报, 2022, 21 (03): 35-39+70.
- [6] 李迎迎. 课程思政元素有机融入《新媒体营销》课程教学改革的实践与探索[J]. 山东纺织经济, 2021, (11): 43-46.
- [7] 白华艳, 尹冬梅. “新媒体营销”课程与思政教育融合的路径研究[J]. 东华理工大学学报(社会科学版), 2022, 41 (02): 184-187.

作者简介:

万青 (1984.7—), 女, 汉族, 江西省南昌市, 本科, 讲师, 研究方向: 电子商务、市场营销。

陈欢 (1998.9—), 女, 汉族, 江西省景德镇市, 研究生, 助教, 研究方向: 市场营销、数据分析。