

跨境电商直播带货商务英语人才培养路径研究与实践

付桂祥 方梦娟 洪誉诚 曲思远 谭 琴

赣南科技学院，中国·江西 赣州 341000

【摘要】随着跨境电商直播带货的迅猛发展，市场对兼具商务英语技能与直播带货专业知识的复合型人才需求激增。本文聚焦于跨境电商直播带货商务英语人才培养，从课程体系构建、实践教学改善、师资队伍建设以及校企合作深化四个重要方面进行深入分析、研究与实践探索，旨在为高校及相关教育机构提供符合趋势、切实可行的人才培养策略，以满足行业日益增长的人才需求，推动跨境电商直播带货行业的持续繁荣。

【关键词】跨境电商；直播带货；商务英语人才；培养路径

近年来，跨境电商直播带货作为一种新兴的国际贸易模式，凭借其直观性、互动性和即时性，打破了传统跨境贸易的时空限制，为全球消费者提供了全新的购物体验。据统计，仅在2024年，全球跨境电商直播带货市场规模就突破了千亿美元，且呈现出持续高速增长的态势。然而，行业的蓬勃发展也暴露出人才短缺的瓶颈问题，尤其是既精通商务英语，又熟悉直播带货流程与技巧的复合型人才匮乏，严重牵掣了跨境电商直播带货业务的发展。因此，探索科学有效的跨境电商直播带货商务英语人才培养路径具有紧迫性和必要性。

1 构建适应跨境电商直播带货的课程体系

1.1 融合商务英语与直播带货知识模块

传统商务英语课程侧重于国际贸易理论、外贸英文函电写作以及商务英语谈判技巧等方面，虽为学生奠定了一定的商务理论基础，但难以满足跨境电商直播带货的实践需求。为此，需对课程体系进行革新，将直播带货相关知识系统融入商务英语课程之中。

一方面，在商务英语课程中增设直播带货术语、基础话术模块。直播带货具有独特的语言风格，主播需要通过简洁、生动且富有感染力的语言留下观众、介绍产品并促成交易。例如，“限时折扣”（Limited-time discount）、“抢购”（Grab it now）、“爆款”（Best-seller）等专业术语，以及如何用地道英语进行产品卖点提炼、与观众互动问答等话术，都应纳入教学内容，让学生熟悉直播场景下的英语表达习惯。

另一方面，开设专门的跨境电商直播带货岗位实训课程，系统讲解直播电商平台运营、直播策划、主播素养、私域运营等知识，并结合商务英语进行案例分析。比如，剖析知名跨境电商直播案例，探讨主播如何运用英语与不同国家和地区的消费者建立情感联系，如何根据目标市场

的文化差异调整直播策略，最终提升学生对跨境电商直播带货全流程的认知与实践操作能力。

1.2 嵌入跨文化交际与国际市场营销课程

跨境电商直播带货面向全球市场，涉及不同国家和地区的文化习俗、消费偏好和市场规则。因此，课程体系中必须加强跨文化交际与国际市场营销知识的权重。

跨文化交际课程帮助学生了解各国文化禁忌、社交礼仪以及价值观念，避免在直播中因文化误解而引发不良后果。例如，在介绍欧美市场时，强调西方文化注重个人隐私，主播在互动环节不宜过度追问观众的个人信息；而在面向中东地区直播时，要尊重当地宗教习俗，避免展示不当的主播形象。

国际市场营销课程则教导学生如何依据不同国家的市场特点和消费行为进行产品定位、定价以及促销策略制定。结合商务英语，学生能够学习如何撰写适应国际市场的营销文案，如何利用英语社交媒体进行市场推广，使直播带货活动精准触达目标客户群体，提高营销效果。

2 强化跨境电商直播带货实践教学环节

2.1 建设校内仿真模拟直播实验室

为给学生提供接近真实的跨境电商直播带货实践环境，高校应加大投入，建设校内仿真模拟直播实验室。实验室配备专业的直播设备，如高清摄像机、麦克风、灯光设备、绿幕抠像背景等，以及模拟跨境电商平台软件，让学生能够在虚拟环境中进行直播带货实战演练。

在实验室教学中，教师可以设定不同的跨境电商直播任务，如针对欧美市场推广时尚美妆产品、向东南亚地区销售电子产品等。学生分组进行直播策划、主播扮演、运营协作，模拟从产品选品、脚本撰写、直播互动到订单处理、售后客服的完整流程。教师实时监控并指导学生的直播过程，及时纠正问题，帮助学生积累实践经验，提升直

播带货技能。

2.2 拓展校外实习基地，对接真实业务场景

校内实践固然重要，但校外实习基地能够让学生真正接触到跨境电商直播带货的前沿动态与实际业务。高校应积极与跨境电商企业、直播平台等建立紧密合作关系，增加校外实习基地主体。

通过实习基地，学生有机会参与企业的真实直播带货项目，跟随资深主播学习实战技巧，了解行业最新趋势和市场需求，进而增加经验与信心。例如，在实习期间，学生可能参与某知名跨境电商品牌的新品发布会直播筹备工作，负责协助主播撰写英文介绍文案、与海外供应商沟通协调产品细节、分析直播数据反馈等任务，将所学知识与实际工作紧密结合，拓宽职业视野，提高就业竞争力。

3 打造“双师型”跨境电商直播带货师资队伍

3.1 选派教师参加行业培训与实践锻炼

教师是人才培养的关键力量，打造一支既具备扎实理论知识，又拥有丰富实践经验的“双师型”师资队伍至关重要^[1]。高校应定期选派商务英语教师参加跨境电商直播带货行业培训，让教师深入了解行业最新技术、运营模式与发展趋势。

培训内容涵盖直播平台操作技巧、直播带货营销策略、跨境电商法律法规等多个领域。例如，教师参加由行业协会组织的直播带货实战培训课程，学习如何运用直播数据分析工具优化直播效果，如何处理跨境直播中的知识产权纠纷等实用知识。此外，鼓励教师利用寒暑假到跨境电商企业挂职锻炼，参与企业的直播带货项目，积累实际工作经验，以便在课堂教学中能够传授给学生真实、前沿的行业知识。

3.2 引进具有行业经验的兼职教师

除了内部培养，引进具有跨境电商直播带货行业经验的兼职教师也是充实师资队伍的有效途径。兼职教师可以来自跨境电商企业的资深主播、运营经理、市场营销专家等，他们凭借丰富的实战经验和行业人脉，为学生带来全新的视角与实用的技能。

在教学过程中，兼职教师能够分享实际工作中的案例，如某次成功的跨境电商直播带货案例背后的策划思路、团队协作经验以及应对突发状况的技巧。他们还可以为学生提供职业规划建议，指导学生如何在跨境电商直播带货领域找准定位、提升自我，为学生未来的职业发展奠定坚实基础。

4 深化校企合作，协同育人

4.1 共同制定人才培养方案

校企合作是跨境电商直播带货商务英语人才培养的核心驱动力^[2]。高校与企业应紧密携手，共同制定人才培养方案，确保培养目标与行业需求精准对接。

在制定过程中，企业根据自身业务发展需求，提出对人才知识、技能和素质的具体要求。例如，企业强调跨境电商直播带货人才需具备快速应变能力，能够在直播过程中应对不同国家观众的提问和质疑；具备数据分析能力，依据直播数据实时调整营销策略。高校结合教育教学规律，将企业需求转化为课程设置、教学内容与实践环节安排，使人才培养方案既符合教育规范，又紧贴市场实际，为培养高素质复合型人才提供蓝图。

4.2 开展订单式人才培养模式

订单式人才培养模式是校企合作的深化实践，即高校与企业签订人才培养订单，按照企业特定需求定向培养人才^[3]。企业全程参与人才培养过程，从招生选拔、课程教学到实习实训、就业推荐，实现全方位协同育人。

例如，某跨境电商企业计划拓展欧洲市场，需要一批精通德语和商务英语、熟悉欧洲消费文化且擅长直播带货的人才。高校与该企业合作，在招生阶段选拔具有德语基础的学生，定制专门的课程体系，融入德国市场与文化研究、德语商务直播带货技巧等内容。学生在学习期间定期到企业实习，毕业后直接进入企业工作，满足企业的用人需求，同时也为学生提供了稳定的就业保障，实现校企双赢。

5 结论

跨境电商直播带货商务英语人才的培养是一项复杂工程，需要高校、企业以及社会各方协同发力。通过构建适应行业需求的课程体系、强化实践教学环节、打造“双师型”师资队伍以及深化校企合作等多维度培养路径的探索与实践，能够为跨境电商直播带货行业输送大批高素质复合型人才，满足市场需求，推动行业迈向更高水平的发展。在未来，随着技术的不断进步和市场的持续演变，人才培养路径也需与时俱进，持续优化创新，以适应跨境电商直播带货行业的动态变化，为全球贸易的繁荣注入新的活力。

参考文献：

- [1] 陈曦.跨境电商背景下英语人才培养的产教融合路径创新研究 [J].现代英语, 2025, (05): 34-36.
- [2] 全炳炎.跨境电商背景下商务英语人才培养模式创新的困境与应对策略 [J].大学, 2024, (22): 90-93.
- [3] 张冰.新文科建设背景下应用型高校实践教学深度推进路径探索 [J].吉林省教育学院学报, 2025, 41(09): 99-103.