

高职电子商务专业课程教学改革与策略探究

李娜

(辽宁广告职业学院)

电子商务专业是高职类院校广泛设立的专业之一,近年来很受学生和家长的青睐。很多学生怀揣着对互联网时代商业经济的憧憬报考此专业,也希望经过三年系统的学习可以掌握一技之长。电子商务专业属于管理大类,在很多院校的培养目标和专业课程各不相同,或重于基础技术操作,或重于基础服务管理,但大体上都是基于培养互联网时代的基础服务人才和实施人才,而这一点又往往取决于学生本身的素质和能力。

一、高职院校电子商务专业现状及师资力量

(一) 高职院校电子商务专业教学资源

电子商务的教学理念随着网络市场的改变而发生了变化,已经从最初的基础理论教学,发展到今天的职业技能教育,教学课程多样,实操软件丰富,学生兴趣浓厚,教师教学积极。同时以赛促学的方式更加深入人心,各高校引进技能实操软件,并由专业教师带领学生参加各市级、省级技能大赛,随着“1+x”技能证书的试点推广工作,电子商务的技能教学更加深入人心。

(二) 高职电子商务专业教师队伍建设

虽然电子商务专业深受广大考生和家长的青睐,专业教育和配套教学资源也得到了足够的重视,但教师队伍建设仍旧存在一定的薄弱点。各高校电子商务专业教师队伍主要由管理类专业教师和计算机类专业教师担任,缺少电子商务专业的教师,但同时我们可以看到,很多电子商务企业的从业者愿意参与到教学中来,为高职院校的在校生提供更多的实践平台和实习交流机会。

二、电子商务专业的社会需求定位

高职院校主要以专业技术类和服务类岗位居多,很多学生选择专业技术类岗位,通过专业化的学习和学徒制的方式掌握了基层技术岗位的基本操作能力,也顺利走上技术服务岗位,其他专业多是对应服务类岗位。而电子商务专业的岗位也相对比较稳定,主要包括:产品销售人员、客户服务人员、网店装修人员以及其他与网店运营推广相关联的岗位。对于销售服务类岗位,需要学生掌握基本的网络营销类知识以及产品推销技巧;对于客服人员则需要区分网络客服和实体客服,需要学生掌握基本客户关系服务的应对话术和特殊问题的处理策略。但若是从事网店运营相关岗位则需要学生掌握网店注册、网店装修及网店基础运营的相关知识,这些都需要根据用人单位的需求进行课程的开设和人才培养。

三、专业实践存在的问题

(一) 专业教材实践性问题

电子商务的专业教材主要分为基础理论型和专业技能操作型。专业基础理论型教材主要为电子商务的基础知识和框架,但部分案例中的数据较为滞后,有待于不断更新。同时,部分专业基础理论教材与其他管理类专业教材共用,例如客户沟通与管理类教材。而专业技能操作型教材主要以计算机类为主,集中在网站或网页设计类教材,也有部分教材是以行业协会或是专业机构为代表性出版的一些培训类教材,此类教材主要针对技能等级考核而出版。

(二) 专业模拟软件研发问题

现在各高校使用的电子商务专业模拟软件基本上属于外购型,由软件开发公司研发和推广,高校购买和投入使用。还有一些高校会选择真实平台,构建虚拟小组的形式利用第三方电子商务交易平台进行注册和运营,但这需要指导教师具有一定的实战基础,因为真实电商交易平台的注册和运营会需要支付相关管理费用和运营

费用,具有一定投入,且由于平台属于真实性交易,所售商品和店铺信誉都需要细心经营,当专业授课规模较大时,这种真实平台交易会很难兼顾所有同学的参与。因此,软件研发的精准性和实践性仍需要继续考量。

(三) 校外实习岗位问题

高职院校更注重学生的实践能力培养,基本上多采取实践和顶岗实习的模式,为学生提供实践岗位,但很多企业提供的岗位多半以销售类和客服类岗位为主,其中电子商务的专业公司则较少,所以会导致电子商务专业的学生无法专业对口进行岗位实践。因此在校企合作方面也需要寻找更多更对口的实践岗位,为学生提供实践平台,让学生真正地把学到的知识运用到工作中去,为电子商务专业学生树立专业信心和职业决心。

四、教学改革面临的问题及对策

(一) 增加操作实施对策

高职院校对于学生实践操作能力的要求较高,因此在保证基础理论教学的基础上,应增加实践操作的课程。我们以网店运营这门课程的技能操作就要求学生必须了解网店注册的基本步骤和注意事项,并明确个人店铺注册和企业店铺注册的区别及未来发展的利弊。这里面尤为注意的是当今主流的第三方电商平台对于网店注册的要求也是有差别的,作为电商专业的学生无论是选择自主创新还是选择网店就职,都必须对这些有所掌握,而单纯的理论知识讲解并不能从根本上解决学生的技能“盲区”,而一过性的理论讲解也不能给学生留下深刻印象。因此知识与技能的实操演练才最具有说服力,所以当前应该增加技能实操的课时比列,也可以在实操的基础上,适当地增加实战环节课时。

(二) 明确就业导向对策

电子商务专业应该首先明确就业导向,以就业促教学,增加学生的沉浸式情境习惯培养。在此以电子商务专业的核心技能课程为例,学生可以选择做基础店铺运营人员,也可以选择做中级营销人员。当选择基础店铺运营工作时,需要掌握店铺注册、店面装修、店铺营销活动设置以及客服的工作。但从事店铺营销人员,则需要了解店铺营销技巧,例如关键词排名的应用,标题的优化,以及电商平台的营销活动。

(三) 制定师资培养对策

教师综合素质和授课能力的提升在高职教育教学中起着至关重要的作用,优秀的师资队伍有利于激发学生的学习兴趣,提高教学的整体水平。可以制定各高校制定年度培训计划,良好的培训计划是成功的关键。同时应增加优秀教师的引进,尤其可以引进具有企业实战经验的企业人员,可以引进优秀教师来校任职、授课或者以讲座、座谈会形式,以此提升教师的整体实操水平。还可以通过鼓励在职教师进行在职进修,让教师多参与到企业实践中去。当然提高师资整体素质还需学校和教师共同。

高职电子商务专业课程教学改革是值得思考的。近年来,通过有关部门给予高职院校的政策,可以看到高职教育在职业教育中的重要程度。社会紧缺的是具有实际操作能力的工作人员,理论知识是实践的基础,而高职教育必经之路就是技能实践教学,让学生真正掌握一技之长才是高职教育的最终目的。