

# 直播营销模式下中职电子商务专业人才培养的新探索

安飞 高娜<sup>通讯作者</sup>

1 宕昌县职业中等专业学校, 甘肃宕昌, 745800;

2 兰州现代职业学院, 甘肃兰州, 730000;

**摘要:** 当下互联网技术的发展突飞猛进, 在此背景下许多企业的营销模式发生了较大的变化, 直播营销模式应运而生, 逐渐成为电子商务领域的风向标。直播销售模式的兴起, 对专业人才的需求较为迫切。基于此, 本文通过直播营销模式对人才的需求及中职电子商务专业人才培养的现状分析, 探讨人才培养的新模式, 以期电子商务行业输送更多的专业人才。

**关键词:** 直播营销模式; 中职; 电子商务; 专业人才; 培养

**DOI:** 10.69979/3029-2735.25.09.073

## 引言

直播营销模式在新时代科技与经济的双重推动下得到了广泛应用, 在实际发展过程中, 人才方面的需求越来越大。由于直播营销模式兴起较晚, 且发展迅速, 专业人才培养体系尚未得到完善, 人才培养速度无法紧跟行业发展的步伐, 从而导致企业直播营销人才招聘困难重重。中职电子商务专业是培养相关人才的重要阵地, 因此需要积极探索人才培养的新模式, 为相关行业的发展注入新的活力。

## 1 探析直播营销模式下人才需求

### 1.1 岗位需求跨度大

直播营销模式的发展, 使许多短视频平台的岗位得到了拓展, 呈现出多元化的特点, 这些涉及多个领域且职能不同的岗位。其中包含主播、策划、助理、运营、场控、摄影、数据分析、客服和物流等较为重要的岗位。不同岗位均在直播营销中占据重要地位, 是直播业务顺利开展的基础保障。例如: 直播销售服务, 在直播过程中, 主播既要向观众详细讲解服装的品质、款式、材料和搭配, 又要进行商品展示, 通过生动的语言打动消费者, 从而激起其消费欲望; 在直播过程中, 助理则需要对相关信息进行补充; 场控负责直播间的氛围调节和节奏控制, 以此激发观众积极性; 策划人员负责直播主题的设计、流程的规划, 从而提高直播质量, 吸引更多的观众; 而负责推广的人员则是运营人员; 数据分析人员需要对直播的相关数据进行详细的分析, 以便为后续指标的调整提供参考。负责摄影的人员除了负责直播摄影外, 还要拍摄产品图片, 为客户提供良好的视觉体验<sup>[1]</sup>。客服则负责解答客户疑惑并处理售后问题; 物流人员则

是在客户购买后准确、及时地将其送到客户手中。以上岗位均有不同的门槛, 一些门槛较低的岗位, 中职学生在校所学习的相关知识和技能就能够满足相关要求。例如, 数据分析岗位, 中职电子商务课程中, 存在关于数据统计和分析的课程内容, 其中包括数据分析工具的应用, 学生对这些知识进行学习后, 能够满足相关岗位需求。学生进入岗位后, 通过锻炼和实践, 能够提高专业能力, 获得晋升机会。由此可见, 直播营销模式下, 中职电子商务学生的职业发展得到拓展。

### 1.2 强调实干与能力

直播营销模式下, 直播行业的发展突飞猛进, 该行业对人才的需求量较大, 但对人才学历的把控相对宽松。传统行业中, 对学历要求较高, 而直播和短视频行业, 除了管理和行政岗位有学历要求外, 其他岗位无严格的学历限制。不管是高中学历, 还是大学毕业生, 均能够在该行业中发光发热。

直播营销模式下的人才需求对学生的专业素养和品质较为重视。其中最重要的要求就是学生需要具备坚持不懈的实干精神。直播营销近年来发展较快, 属于新兴行业, 短期发展过程中所积累的经验较少, 所以每项指标均是一种挑战, 这就需要相关工作人员深入探索、大胆尝试<sup>[2]</sup>。由此可见脚踏实地、实干坚持的精神十分重要, 只有这样才能够让从业人员在一次次的尝试中累积经验, 从而提高自己的能力。直播营销过程中突发事件时有发生, 如观众质疑、网络故障等, 面对这些问题时, 具备实干精神的员工才能够沉着应对, 积极处理问题为直播的顺利开展提供保障。在这种人才需求背景下, 中职学生具有一定的优势, 主要是中职教学中注重学生实践操作能力的培养, 学生不仅有较强的动手能力, 且

操作意识较高,能够快速适应直播营销行业。

## 2 剖析中职电子商务人才培养的现状

### 2.1 教学时间与教学内容存在冲突

中职电子商务专业学生在当前教学体系中,需要在有限的时间内完成繁杂的学习任务。目前来看,大部分中职院校对理论知识的教学安排时间较短,学生需要在短时间内完成相关学习,之后进入岗位实习。在校学习时间内学生需要掌握专业概论、营销、电子物品和支付、相关法律等电子商务理论知识的内容,这些知识是电子商务专业的整体框架,有效地掌握能够帮助学生了解行业的运行规律。

另外学生在学习过程中还要掌握一些实践技能,例如,电子营销相关的商品拍摄及图片处理、运营、客服等。学生实践能力的提高,有利于提升其在相关领域中的竞争力。但在短时间内的学习中,学生无法深入地理解理论知识和掌握实践技巧。从而导致学生进入实习阶段时,往往会出现手忙脚乱的现象,无法顺利接手相关工作,在校学习的知识也不能有效地与实际工作相结合,进而影响学生实习效果,使未来职业发展受到限制。

### 2.2 教学计划与市场需求脱节

电子商务本身就是一个新兴专业,其在发展的过程中面临着较大的挑战,其中最为明显的问题之一就是该专业的教学计划不符合市场需求。中职院校设立电子商务专业时,由于该专业能够借鉴的经验较少,所以教学计划的制定存在盲目性。许多中职院校的电子商务专业教学计划均参考更高级别院校,在此期间忽略了市场对该专业人才的需求<sup>[4]</sup>。目前来看,互联网技术的持续发展与进度,使电商行业的技术和运营模式处于不断发展和创新阶段,这种情况下,中职院校电子商务专业,应做到与时俱进,及时更新教材内容和教学内容,否则教材和教学内容无法反映行业变化,进而导致学生所学习的知识脱离市场需求,直接影响学生的就业。

## 3 直播营销模式下中职电子商务专业人才培养的措施

### 3.1 加强校企合作,提高需求对接的精准度

为了保证中职电子商务专业满足直播营销行业的发展需求,应积极与相关企业建立良好合作关系,构建企业需求与人才培养的精准化对接模式,实现校企深度合作。在人才培养方案制定时,学校应与企业协同完成相关工作,以此保证教学内容与企业需求的完美对接。

学校可邀请相关专家参与到教学环节中,详细讲解自身积累的经验及相关工作技巧,为学生掌握行业最新动态,了解行业发展趋势提供支持。企业为学生提供更多的实践机会,使其通过实际操作积累工作经验,从而提高操作能力。另外,学校安排专业教师入驻企业跟岗,从而进一步加深校企关系。教师在企业工作期间,能够掌握直播营销相关业务的工作环节,从而进一步了解企业对人才的需求<sup>[5]</sup>。例如,教师参与到企业直播策划环节中,能够了解企业直播策划方案制定的特点;这样一来教师的经验得到良好的积累。此外,教师跟岗期间,应详细梳理自身了解的岗位需求,以此为基础制定任务清单并设定考核标准,将其作为教学内容制定的相关依据,促进教学与实际工作的有效结合。教师可结合直播营销的相关流程进行任务的划分,细化每个环节的任务,明确相关要求。例如,直播准备阶段,将直播主题的策划、产品的选择和准备、设备的调试作为主线任务,以此为基础进行细致化的教学,能够提高学生的综合能力。根据任务清单制定考核标准的过程中,需要提前明确对学生的要求和相关评价标准。例如,通过语言表达的清晰度、流畅度、专业知识的应用等方面考核主播的话术表现。再例如,通过数据分析的准确性、发现问题与解决问题的能力、改进措施的合理性等内容进行直播效果的评价。制定任务清单及考核标准的方法,能够让教师在教学中针对性地指导学生,不仅能够提高学生的综合能力,还能够提升其专业素质。

教师跟岗工作建立起了企业与校方合作的桥梁,在实际工作中教师应对企业遇到的问题,采用专业知识及技能进行解决。除此之外,教师还可参与到企业的培训中,提高企业员工的理论知识水平和专业技能,使校企合作得到进一步深化。校企合作模式,能够为企业专业性提供支持,同时还能够使教师的教学能力得到显著提高,教师在实践中收集实际案例,积累相关经验,将其应用到教学中,能够提高教学的真实性。教师在企业中能够了解新兴技术的应用,并在教学中进行讲解,有利于帮助学生了解前沿技术,并熟练地掌握新兴技术。在课堂中教师可引入企业的实际项目,让学生根据自身所掌握的知识完成项目,这一措施不仅能够提高学生解决问题的能力,还能够提升团队协作能力。

### 3.2 重构课程体系,强调创新发展

在中职电子商务人才培养的过程中,可围绕电商直播这一主题进行课程体系的构建。以往电子商务课程在直播营销模式下,人才的培养难以满足行业需求,所以

需要通过课程体系的重构对该问题进行有效的解决。课程体系建设的应基于原有的条件,在课程内容中增加直播策划、运营、话术和数据分析等直播相关内容,以此提高课程的系统性,使学生有效掌握直播营销的理论知识。

课程体系建设中,应以行业实际为基础进行内容的确定,着重培养学生的创新思维 and 实践能力。例如:课程中融入直播策划内容,教学中教师应引导学生对产品特点进行分析,并了解受众目标的特点,以此为基础制定吸引力较强的主题,确保策划方案规划的科学性。为了进一步让学生了解直播策划的要点,可通过案例分析方法强化学生的理解,加深其对相关知识的印象。如,服装的直播策划,教师可明确服装品质、搭配、材质等方面的展示。教师组织学生参与直播策划,对学生分组后,指导其根据所学知识设计策划方案,并运用自己设计的方案模拟直播营销,从而培养学生的创新思维,并提高学生的写作能力。

大数据分析是直播营销模式开展的重要环节,将其融入课程体系建设中,能够帮助学生进一步了解市场需求,掌握消费者行为,为营销策略的制定提供指导。例如:教学中讲解大数据分析技术,首先教师对大数据分析技术的优势进行讲解,并列出实际案例,让学生自主完成销售数据、搜索数据和评价数据的分析,同时教师布置任务,让学生根据数据分析,总结出消费者的购买能力、需求及消费趋势,以此让学生充分地认识到数据分析是直播营销的重要支撑力。

### 3.3 教学方法创新,重点培养实践能力

教学方法的创新是实现直播营销模式下中职电子商务专业教学质量和水平提升的重要基础;以往所使用的传统教学方法,对理论知识的讲解较为重视,忽略了实践操作等方面的教学,导致学生无法在实际工作中有效地融合所学知识。所以教师应对教学方法进行深入探索,积极创新。在实际创新中,可将职业生涯规划与传统教学进行有机融合,促进学生实践能力的提高。

采用实际案例与理论知识结合的创新方法。教学中教师收集实际案例和项目,引导学生进行案例分析,并采用模拟方法完成项目,这样一来不仅能够让学生有效掌握相关知识,还能够加深其对知识内容的理解。例如:教师收集当前热门主播带货视频,将其作为实际案例与直播营销理论知识融合后讲解。如教师选择知名带货主播刘佳琪的直播作为案例,在课堂中进行直播策划、运

营策略等方面的分析,并对李佳琪的直播互动技巧进行探讨,以此促进学生对各种技巧的掌握,积累相关经验。再比如:教师可将企业的项目转移到课堂中,引导学生进行项目实践,在实际操作期间,教师根据学生特点进行分组,保证学生均能够参与到项目中,让学生在实践中了解直播策划、产品选择、直播现场的调控以及数据的分析,要求各组之间相互合作,这样一来不仅能够让学生在实践中积累经验、深入理解理论知识,还能够进一步提高学生的团队协作能力。

在教学中融入职业生涯规划。在实际教学中,教师可将职业素养等内容融入课堂,以此培养学生的职业道德,帮助其确定自身发展的目标。例如:“抖音直播”教学中,教师可将抖音直播平台的特点以及职业要求告知学生,提高学生的认识,使其能够了解抖音各个岗位的素质要求和技能要求。同时教师可邀请抖音直播平台较为成功的运营人员或主播入校开展讲座,分享直播营销经验,以此为基础让学生能够更加全面地了解电子商务专业的发展路线。

## 4 结语

虽然,直播营销模式发展时间较短,但其发展态势十分迅猛;在此背景下中职电子商务专业作为相关领域人才培养的阵地,面临着较大的机遇和挑战。基于此,本文对电子商务行业的需求进行分析,并探讨中职电子商务人才培养的现状,提出校企合作、课程体系构建和创新教学方法等措施,以此为基础,为提高学生职业素养和实践能力提供参考。

### 参考文献

- [1]王艳.基于乡村振兴背景下的电子商务人才培养模式的研究[J].教育,2024,(36):31-33.
- [2]年欢.电子商务创新创业人才培养模式研究[J].安徽电子信息职业技术学院学报,2024,23(04):83-86.
- [3]姜蕾,田素妍.人工智能时代电子商务专业人才培养模式初探[J].商业经济,2024,(12):74-76+94.
- [4]殷琴.直播营销模式下高职电子商务专业人才培养的新探索[J].营销界,2020,(28):159-160.
- [5]陈小锦.基于电子商务背景下职业高中市场营销人才培养模式研究[J].就业与保障,2020,(07):104-105.
- [6]姜庆.电子商务背景下高职院校市场营销人才培养模式探讨[J].科教文汇(中旬刊),2020,(02):91-92.