

新质生产力视角下的电商直播校企实践教学新模式的研究与实践

邓小清

(广州城建职业学院, 广东 广州 510925)

摘要: 新质生产力的发展为直播电商带来了新的发展机会。本研究聚焦于直播电商校企实践教学新模式,旨在从新质生产力的角度探索如何通过有效的校企合作,构建科学合理的实践教学体系,以满足直播电商行业对高素质人才的迫切需求。通过深入分析当前直播电商教学现状,结合具体实践案例,阐述了新模式在提升学生电商直播技能与实践能力方面的显著成效,并对其未来发展进行了展望。

关键词: 新质生产力; 电商直播; 校企合作; 实践教学; 人才培养

近几年来,直播电商行业快速增长。据艾瑞咨询报告,2023年直播电商交易规模高达49168亿元,用户规模达5.4亿人,行业企业规模达2.4万家,从业人员突破千万人。直播电商在线交易额每增加1亿元,能带动约1100个相关就业岗位增长。这表明直播电商不仅是商品销售的新渠道,更是推动数字经济发展的关键引擎。直播电商以其数据驱动与实时互动的特性,将劳动者的禀赋转化为劳动价值,推动劳动生产力要素融入生产过程,进而提升劳动生产力。它搭建起数字经济与实体经济间的重要桥梁,对产业链的发展起到了积极的推动作用。

直播电商的迅猛发展引发了巨大的人才需求,但当前直播电商专业人才的供给远不能满足市场需求。尽管《国务院办公厅关于推动现代职业教育高质量发展的意见》强调了产教融合与校企合作的重要性,但在实践中,由于政策、制度、利益以及文化等多方面因素的影响,校企合作普遍存在不深入、不科学等问题。

广州城建职业学院电子商务专业近几年一直积极探索直播电商校企实践教学新模式,分别与广州荻花农业发展有限公司、广州人从众信息科技有限公司、广东澳慈日化科技有限公司等多家企业开展校企合作,对直播电商课程进行教学改革,致力于解决人才培养与市场需求脱节以及校企合作形式化等问题,旨在培养符合企业用人标准、适应行业需求与新时代发展的直播电商人才。

一、直播电商教学现状

(一) 课程设置与市场需求的脱节

随着直播电商行业的迅速崛起,其成为电子商务专业的新兴就业方向。为适应这一趋势,职业院校电子商务专业纷纷开设《直播实务》等新课程。然而,在课程标准制定过程中,由于主要依赖专业教师,缺乏企业实践专家的参与,导致课程内容无法准确把握行业企业用人标准与典型工作任务要求。同时,相关领域研究的不足使得配套资源与教材匮乏,教师多依赖自学与摸索,现学现卖现象普遍,最终造成直播电商专业人才培养与市场实际需求严重不符。

(二) 课程实践的模拟化与实战的缺失

职业院校直播课程的实训主要以企业案例和模拟平台训练为主。由于真实直播电商带货对粉丝量或其他条件有一定要求,学校难以提供大量符合要求的真实平台账号。而且,真实平台功能与规则的快速更新使学生无法参与真实平台的直播实战,导致模

拟平台所学知识 with 技能无法跟上直播电商行业的实际发展需求。

(三) 师资水平的限制

直播类课程对教师的理论水平与实践操作技能均有较高要求。但在现实中,直播电商作为新兴行业,优秀师资资源稀缺。大部分教师缺乏相关工作经验,理论知识储备不足且实践经验欠缺,对学生的指导有限。虽然部分职业院校尝试聘请企业直播人员担任兼职教师,但面临成本高与实施难等问题。

二、电商直播校企实践教学新模式的构建

(一) 搭建产教融合平台,共筑课程体系与内容

我们在制定人才培养方案和课程标准前,联合多家合作企业召开实践专家访谈会,通过与企业专家的深入交流,共同探讨直播电商行业的最新趋势、岗位需求以及技能缺口等关键信息。基于全面的行业分析,明确课程目标,即重点培养学生在直播带货技巧、直播运营能力、数据分析与决策能力等方面的核心能力。

课程设置上我们把课程内容科学划分为基础理论、技能实操、项目实战等模块,确保课程紧跟市场动态与体现实用性。此外,根据企业实际需求,携手合作企业共同开发具有直播行业特色的课程。例如,与广州荻花农业发展有限公司深度合作,不仅共同设计《直播电商》课程体系与课程内容,还开发了5门与直播相关的培训课程。同时,成立《从花绿植电商直播创业先锋班》和《短视频剪辑与直播创新人才实战营》两个先锋班,为学生提供在校参与直播带货实践的机会。在教学过程中,引入企业评价标准,使学生能更好地适应市场需求,为未来就业奠定坚实基础。

(二) 校企共建实训基地,引入真实项目

我们与企业携手共建直播产教融合实训基地—荻花农业直播基地,实现了校企的深度融合。在实训基地中,学生能够亲身体验企业真实的工作任务与工作环境,参与真枪实弹的实战。同时与广州人从众信息科技有限公司、广东澳慈日化科技有限公司合作,在直播实战环节,学生自由组建直播团队,分别承担主播、助播、选品、运营场控、视频创推员等岗位,利用企业优质供应链开展直播活动,通过多轮竞赛,选拔出优秀团队承担企业直播账号的日常店播工作。在这个过程中,学生在实战中学习 with 成长,实现了学中做与做中学的有机结合。课程实践与企业项目的紧密结合,不仅让学生深入了解真实直播平台的功能与规则要求,有效提高了技能水平,也为企业培养了适用人才,实现了人才培养与社会

需求的无缝对接，达成了校企合作的双赢局面。

（三）实施双导师教学，打造“双师团队”

《直播电商》课程教学离不开企业导师指导与专业教师传授，合作企业选派在电商直播领域经验丰富的企业导师到校授课，这些企业导师不仅为学生提供丰富的直播样品，传授电商直播的核心技能，还带领学生参与多个直播孵化项目，促进学生将理论知识与实践相结合。课程结束后，学生基本具备对接就业的能力。为打造直播电商“双师团队”，广州城建职业技术学院电子商务专业每年组织 2-3 名专业教师到合作直播企业参加培训或顶岗工作约一个月。通过在实际工作体验，教师能够深入了解直播行业企业的岗位要求，掌握最新人才需求动态，进而提高自身的直播实践操作技能。

（四）以竞争机制为核心的实训方式

在直播电商的实训教学中，我们构建了以竞争机制为核心的实训方式。直播电商行业竞争激烈，这种竞争特性也被充分融入到了实训过程中。我们与合作企业共同设计实训项目。根据实训任务的复杂程度，灵活采用班级竞争、小组竞争、个人竞争等多种模式。例如，与知名电商企业合作时，企业会提供真实的直播带货项目作为实训内容。在班级竞争模式下，不同班级的学生团队在同一时间段内开展直播活动，比拼直播销售额、观看人数等关键指标；小组竞争中，各个小组负责不同品类商品的直播推广，看哪个小组能更有效地吸引观众、促成交易；个人竞争方面，则针对主播的个人表现，如直播话术、应变能力等进行比拼。

这样的竞争机制能让学生置身于真实的市场环境中。他们需要进行市场调研以了解直播商品的受众需求，在直播中进行实战推销，与供应商自主谈判以获取更优质的商品资源，同时还要注重客户的开发与维护。通过这些专业的竞争行为，学生们深切体会到了直播电商领域竞争的压力以及营销的不易。在竞争过程中，他们能够客观地评价自己，发现自身在直播技能、营销思维等方面的局限性，从而有针对性地提高实际直播带货技能和职业素养。

合“做展评奖”四位一体。

直播电商的实训教学工作通过“做-展-评-奖”的创新模式开展。

做：学生依据校企双方共同精心制定的实训任务要求行动起来。学校与企业共同筛选出当下市场热门的商品品类作为直播带货对象，学生们充分运用所学的直播知识与技能，从直播间搭建、商品卖点挖掘到直播脚本策划等各个环节全力以赴，最终形成个人或团队的直播成果。

展：专门搭建直播电商成果展示平台，让学生们在这个平台上充分展示他们的直播成果。比如，展示直播过程中的精彩片段、直播数据的分析图表等。

评：由校企合作单位派出的经验丰富的直播电商企业导师和校内专业教师组成评审团队，进行专业且全面的评价。企业专家从行业实际需求和市场趋势的角度出发，对学生的直播表现、商品选择、流量转化等方面进行点评；专业教师则从专业知识和技能的掌握程度方面给予反馈。在评审过程中，企业方会着重考察

学生在直播带货中的各项关键指标。例如，在多场直播实践中，统计学生直播间的平均观看人数、用户留存率、商品转化率等数据。那些能够持续吸引大量观众进入直播间，并且成功将观众转化为消费者的学生，展现出了强大的市场吸引力和销售能力。同时，对于商品知识的掌握也是重要考量因素，如学生能否准确、生动地介绍商品的特点、优势以及使用方法等，这体现了学生对商品的理解和营销能力。

聘：根据学生在整个实训过程中的表现，包括直播成果、专业技能的提升以及展现出的综合素养等多方面因素，合作企业直接从优秀学生中进行人才招聘。对于那些在直播中表现出卓越的营销能力、对商品有独特见解、能有效带动直播间氛围的学生，企业会当场发放聘用意向书。这不仅是对学生能力的高度认可，也为学生提供了直接的就业机会，让他们能够无缝对接职场。而对于那些暂时没有获得聘用意向的学生，评审团队也会给出针对性的改进建议，帮助他们在后续的学习和实践中不断提升自己的能力。

通过这种校企深度融合的“做-展-评-聘”平台，学生们在校内就能深切感受到真实工作内容场景以及企业的用人要求等。在校企双方的持续努力以及产教融合不断深化的大环境下，直播电商相关专业的实训资源将日益丰富，实训教学质量也必然会迈向新的高度，为直播电商行业输送更多高素质的专业人才。

三、电商直播校企实践教学新模式的实践成效

（一）学生技能与实践能力的提升

通过校企实践教学新模式的实施，学生在电商直播技能与实践能力方面取得了显著进步。以 2021 级电子商务专业学生为例，在校企合作实践教学过程中，他们不仅熟练掌握了电商直播的基本技能与知识，还积累了丰富的实践经验。毕业后，这些学生能够迅速融入电商直播行业，并在该领域展现出优秀的专业素养，成为行业的佼佼者。

（二）校企合作的深化

校企实践教学新模式有力地促进了学校与企业之间的深度合作。通过共同搭建实践教学平台、制定实践教学方案以及开展丰富多彩的实践活动，学校与企业之间的联系更加紧密。双方在人才培养、技术创新以及产业发展等方面形成了良性互动，共同推动了电商直播产业的持续发展与创新。

四、结语

直播电商行业发展日新月异，平台技术更新快，电商平台规则瞬息万变，培训直播电商人才任重道远，广州城建职业学院电商专业在直播电商课程上开启了校企实践教学模式探索，有效提升学生的直播电商技能与实践能力，希望以上经验总结能够给直播电商高技能人才培养提供一些借鉴。

参考文献：

- [1] 王玉霞, 高维全. 直播电商赋能下农产品营销模式优化研究[J]. 价格理论与实践, 2021(2): 119-122.
- [2] 李慧芳. 电商直播购物消费者满意度影响因素研究[D]. 太原理工大学, 2022.