

产教融合背景下技师学院直播电商人才培养策略研究

黄程强

(广东省粤东技师学院, 广东 汕头 515000)

摘要: 随着互联网技术的迅猛发展, 直播电商逐渐成为现代商业的重要组成部分。技师学院作为培养高素质技术技能人才的摇篮, 如何在产教融合背景下有效开展直播电商人才培养, 成为当前技工教育领域关注的焦点。基于此, 本文通过探讨技师学院在直播电商人才培养中的现状及存在的问题, 提出了相应的解决策略, 旨在校企共同推动产教融合背景下技师学院直播电商人才培养的创新发展。

关键词: 产教融合; 技师学院; 直播电商; 人才培养

在当今数字化、信息化高速发展的时代, 直播电商作为电子商务的一个新兴领域, 近年来以其独特的互动性和即时性, 迅速吸引了大量消费者, 成为电商行业的新风口。在这种背景下, 技师学院作为培养高素质技工技能人才的重要基地, 面临着前所未有的机遇和挑战。对此, 产教融合成为解决人才培养问题的有效途径, 通过校企合作、资源共享、优势互补, 实现人才培养与产业需求的无缝对接。具体到直播电商领域, 产教融合可以推动技师学院与直播电商平台、企业之间的深度合作, 共同制定人才培养方案, 开发符合行业需求的课程体系, 提供实习实训机会, 培养具有实战能力和创新能力的高素质直播电商人才, 为推动电商行业的发展做出贡献。

一、产教融合背景下技师学院直播电商人才培养现状

(一) 校企合作深度较为浅薄

在产教融合背景下, 技师学院与企业之间的合作虽然已初具规模, 但深度和广度仍然存在诸多不足。其一, 校企合作的内容较为单一, 多以短期实习、就业推荐等形式为主, 缺乏长期稳定的深度合作机制。部分电商企业将合作视为一种社会责任或品牌形象的提升, 而学校则更多关注学生的就业率, 双方在合作目标上存在偏差, 导致合作缺乏持续性和稳定性。其二, 合作合作的范围有限, 多数合作仅限于少数电商企业, 且这些企业多为本地中小企业, 规模较小, 资源有限。这导致学生接触的电商直播行业信息较为有限, 无法获得更广泛的职业发展机会。其三, 校企合作的参与度不高, 学生和教师的积极性有待提高。在现有的合作模式下, 学生和教师大多缺乏参与合作项目的积极性和主动性。学生对合作项目的认知度较低, 参与度不高, 难以从中获得实际收益。部分教师在合作过程中也缺乏动力, 将合作视为额外负担, 而非教学和科研的一部分。这种低参与度不仅影响了合作效果, 也限制了校企合作的深度和广度。

(二) 利益分配机制尚未健全

当前, 校企合作过程中, 利益分配不均的现象较为普遍。部分电商企业倾向于追求短期利益, 如通过提供实习机会或技师支持, 获得品牌曝光和市场推广, 忽视了长期合作的可持续性。技师学院则更多关注学生的就业率和教学资源的丰富度, 双方在利益诉求上的差异导致合作难以深入。具体而言, 技师学院在与企业合作过程中, 缺乏足够的谈判筹码, 导致企业在合作中的主导地位较为明显。企业可以根据自身需求选择合作对象, 而技师学院则需要积极寻求合作机会, 这种不对等的关系使得学院在利益分配上处于劣势。此外, 利益分配机制的不健全还体现在合作收益的分配上。技师学院在合作中投入了大量的人力、物力和财力, 但合作成果的收益分配却未能与其投入相匹配。长此以往, 学院可能会对校企合作失去信心, 从而影响到直播电商人才培养的可

持续发展。

(三) 课程体系与行业发展脱节

随着直播电商行业的迅速崛起, 市场对专业人才的需求也在不断变化, 而技师学院的课程设置尚未及时跟进。一方面, 课程内容更新速度缓慢, 无法及时反映行业最新的技术和实践, 这导致学生在毕业后难以迅速适应行业的需求, 需要花费更多的时间和精力进行额外的学习和培训。另一方面, 课程结构过于理论化, 缺乏实践性。技师学院的课程大多偏重于基础知识的传授, 忽视了实际操作能力的培养, 这使得学生在实际工作中难以应对复杂的市场环境, 缺乏解决实际问题的能力。此外, 课程内容与行业需求之间的信息不对称。技师学院在制定课程时, 缺乏与企业的深度沟通和合作, 无法准确把握行业的发展趋势和企业的人才需求, 课程内容难以与企业实际需求相匹配, 导致学生在就业时面临较大的挑战。

(四) 教师的企业实战经验不足

一方面, 部分教师的学术背景多为传统教育或理论研究, 缺乏实际操作和市场经验。直播电商作为一个新兴且快速发展的行业, 其商业模式、运营策略、技师应用等方面都在不断变化。教师如果没有足够的实战经验, 就不能有效的将最新的行业动态和实践技巧融入教学中, 导致教学内容与行业需求脱节。另一方面, 通过校企合作, 学校可以引入企业的优质资源, 提升教学质量和学生的就业竞争力。如果教师缺乏企业实战经验, 就难以与企业进行有效沟通和合作。这不仅影响了学校的教学质量, 也影响了学生的就业前景。

二、产教融合背景下技师学院直播电商人才培养策略

(一) 构建深度融合的校企合作模式

1. 实施订单式培养

在订单式培养的模式下, 企业根据自身需求, 与学院合作定制人才培养方案, 确保学生在学习过程中能够掌握企业所需的具体技能。例如, 某直播电商平台通过与技师学院合作, 共同设计了为期两年的订单式培养计划, 该计划不仅包括基础的电商理论知识, 还涵盖了直播脚本编写、产品推广策略、数据分析等实操技能。学生在校期间, 企业会定期派遣资深讲师进行授课, 确保教学内容与行业前沿保持一致。此外, 企业还为学生提供了实习机会, 让他们能够在真实的工作环境中锻炼技能。通过这种订单式培养模式, 学生毕业后能够迅速适应岗位需求, 提高就业竞争力。

2. 共建共享产教融合基地

产教融合基地不仅是学生实践教学的平台, 也是校企双方共同研发和创新的场所。例如, 某技师学院与多家直播电商平台合作, 共同建立了“直播电商创新中心”。该中心配备了先进的直播设备和技术支持系统, 为学生提供了真实的直播环境。学生在中心

内可以参与企业的真实项目,从而积累丰富的实战经验。同时,企业也可以利用中心的资源,进行产品测试和市场调研,提高产品推广效果。通过共建共享产教融合基地,校企双方实现了资源共享、优势互补,技师学院能够更好地适应直播电商行业的发展需求,培养出更多符合企业要求的高素质人才,为行业的可持续发展提供有力支持。

(二) 构建以生为本的多元化课程体系

1. 引入“互联网+”教学模式

“互联网+”教学模式的引入,能够为学生提供更加灵活多样的学习方式。通过线上平台,学生可以随时随地获取最新的直播电商知识和技能,打破传统课堂教学的时间和空间限制。例如,某技师学院与知名直播电商平台合作,开设了线上直播课程,邀请行业内的资深主播和运营专家进行实时授课,为学生分享最新的行业动态和实战经验,通过案例分析和互动答疑,帮助学生解决实际问题。此外,学院还利用虚拟仿真技术,搭建了模拟直播间,让学生在虚拟环境中进行实战演练,提升实际操作能力。通过这种方式,学生能够在真实场景中不断积累经验,提高综合素质。

2. 构建“岗课赛证”融通的模块化课程体系

首先,学院与企业合作,共同开发课程内容,确保课程与岗位需求高度匹配。例如,某技师学院与直播电商公司合作,共同设计“直播运营”“内容创作”“数据分析”等模块课程。涵盖了直播电商的基本理论知识,融入了企业实际操作中的关键技能。其次,学院通过举办各类竞赛,激发学生的学习热情 and 创新能力。例如,学院积极举办“直播电商创新创业大赛”,鼓励学生组建团队,从选品、策划、直播到销售,全流程参与,提升综合能力。再者,学院与行业认证机构合作,为学生提供职业资格证书培训和考试,帮助学生获得行业认可的证书。例如,学院与某知名直播电商平台合作,开设“互联网营销师”认证课程,学生通过培训和考试后,可以获得相应的证书,提升就业竞争力。最后,学院还与企业建立长期合作关系,为学生提供实习和就业机会,实现从课程到岗位的无缝对接。例如,某技师学院与多家直播电商企业签订了合作协议,为学生提供实习岗位。

(三) 创新多元化的教学模式

1. 项目制学习

项目制学习是一种以实际项目为载体,通过团队合作完成项目任务,从而培养学生的综合能力的教学模式。在直播电商领域,学院可以与企业合作,设计真实或模拟的直播项目,让学生在实操中学习和成长。例如,学院可以与某电商平台合作,开展“校园直播带货大赛”。学生需要组建团队,从市场调研、选品、脚本撰写、直播策划到实际直播,全程参与项目的实施。在这个过程中,学生不仅能够掌握直播电商的基本技能,如产品介绍、互动技巧和销售策略,还能提升团队协作、项目管理和创新思维能力。

2. 现代学徒制

现代学徒制是一种将学校教育与企业培训相结合的教育模式,通过师徒关系,让学生在企业中接受系统的职业技能培训。在直播电商领域,学院可以与直播公司、MCN机构等合作,建立现代学徒制培训项目。例如,学院可以与某MCN机构签订合作协议,选拔优秀学生进入该机构进行为期半年的学徒培训。在培训期间,学生将跟随经验丰富的主播和运营团队,学习直播电商的各个环节,包括内容创作、粉丝互动、数据分析等。通过这种“边学边做”的方式,学生能够在真实的工作环境中快速提升专业技能和

职业素养。此外,学院和企业可以共同制定培训计划和考核标准,确保学徒培训的规范性和有效性。例如,学院可以设立“学徒成长档案”,记录学生的培训过程和成果,为企业和学生提供参考,促进校企合作的深入发展,实现双赢。

(四) 产教融合模式创新探索

1. “产业学院+双导师制”人才培养模式

“产业学院+双导师制”人才培养模式是一种将学校教育与企业实践紧密结合的创新模式,通过建立产业学院,将企业资源引入校园,形成校企合作的平台。产业学院不仅提供先进的实训设备和真实的项目案例,还邀请企业专家担任导师,与校内教师共同指导学生。例如,某技师学院与直播电商平台合作,成立了直播电商产业学院。学院配备了专业的直播间和直播设备,学生可以在实际环境中进行直播实践。同时,企业导师定期来校授课,分享最新的行业动态和技师趋势,指导学生进行项目实战。这种模式不仅提高了学生的实践能力,还增强了他们对行业发展的敏感度,为未来就业打下了坚实的基础。

2. “双创”融合产教融合模式

“双创”融合产教融合模式将创新创业教育与产教融合相结合,旨在培养学生的创新精神和创业能力。技师学院通过开设创新创业课程,设立创业孵化基地,为学生提供从创意到实践的全方位支持。例如,某技师学院与多家企业合作,设立了直播电商创业孵化基地。学生在完成基础课程后,可以选择进入孵化基地,开展自己的创业项目。学院提供场地、设备、资金支持,并邀请企业导师进行一对一指导。学生通过真实的创业实践,不仅能够掌握直播电商的技师和运营技巧,还可以学会市场分析、团队管理等关键技能。此外,学院还定期举办创业大赛和项目路演,为学生提供展示平台,吸引投资,由此激发学生的创新潜能,技师学院能够更好地培养直播电商领域的高素质人才,为行业发展注入新的活力。

三、结束语

总之,当前技师学院在直播电商人才培养方面存在校企合作深度不足、利益分配机制不健全、课程体系与行业发展脱节、教师企业实战经验不足等问题,不仅影响了学生的职业技能培养,也制约了技师学院的长远发展。为解决这些问题,通过构建深度融合的校企合作模式,建立长期稳定的合作关系,能够实现资源共享、优势互补。同时,建议构建以生为本的多元化课程体系,结合行业发展趋势和企业需求,开设直播电商相关的课程,提升学生的实际操作能力和创新能力。此外,创新多元化的教学模式,采用项目驱动、案例教学等方法,增强学生的学习兴趣和实践能力。最后,探索产教融合模式的创新,鼓励教师参与企业实践,提升自身的实战经验,为学生提供更加贴近实际的教学内容。通过多样化策略的实施,可以有效提升技师学院直播电商人才的培养质量,为行业发展输送更多高素质的技术技能人才。

参考文献:

- [1] 李巧丹. 产教融合视角下直播电商人才培养实践研究[J]. 科技经济市场, 2023(3): 149-151.
- [2] 何叶. 新业态背景下技工院校电商直播产教融合育人路径研究[J]. 计算机应用文摘, 2024, 40(15): 14-16.
- [3] 孙斌, 石纳芳. 电子商务专业基于产教融合的短视频直播人才培养机制研究[J]. 智库时代, 2022(26): 211-214.