

乡村振兴背景下电商直播人才培养模式研究与实践

蒋大为

桂林市第二技工学校

[摘要]近年来,乡村振兴战略如火如荼地开展,电商直播给乡村经济的发展带来了新的渠道,借助电商直播,一些滞销的农产品得以售出,不仅帮助农民解了燃眉之急,也为其提供了新的经济来源,有助于脱贫攻坚的进一步开展。但是就当前乡村电商直播现状来看,还存在专业人才缺失的问题,导致直播效果不佳。中职院校作为职业教育的重要组成部分,承担着培养一线应用人才的重要任务,面对新时期的乡村振兴战略以及乡村电商直播人才缺失的现状,中职学校应积极承担起培养电商直播人才的重任,不断优化人才培养模式,为乡村振兴战略的进一步推进奠定人才基础。本文基于乡村振兴背景下,对农村电商直播人才现状以及电商直播人才培养困境展开了深入分析,并提出了相应的人才培养模式构建策略,以图可以予以一定借鉴。

[关键词]乡村振兴; 电商直播; 人才培养模式; 研究与实践

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2020.02.908

一、农村电商直播人才现状分析

(一) 缺乏电商技能型人才

随着乡村振兴战略的实施,农村电商行业飞速崛起,但是农村缺乏专业化、技能型电商人才,在很大程度上限制了农村电商行业发展。一方面大部分农村青年涌入城市工作、定居,选择回乡创业的青年人才比较少,例如很多农村大学生虽然读的是电子商务专业,但是他们认为大城市电商行业更有发展前景,对家乡电商行业发展并不太关心。他们大多数选择留在城市就业或创业,很少回乡创办电商企业,导致农村青年人才大量流失,难以为农村电商企业提供人才保障。

另一方面很多进城务工的青年人才,虽然对电商行业有一定了解,但是他们更习惯城市内的生活和工作氛围,把薪资待遇、升职前景和职业技能培训作为共工作目标,选择留在城市电商行业工作,没有选择回乡工作,导致农村缺乏劳动力和青年人才。虽然政府要大力扶持农村职业教育培训,但是参与电商培训的农村人才人数较少,很多农村电商企业也忽略了组织员工培训,很多企业还要沿用传统的网店营销模式,没有及时学习电商直播、短视频带货等新模式,这些因素都导致农村电商人才缺口逐年扩大。

(二) 缺乏高端复合型人才

农村电商行业涵盖了电商营销、大数据、区块链和物流等环节,高端复合型人才需求量比较大,要求从业人员不仅可以开发特点农产品,熟悉电商平台研发与运营,精通电商品牌营销与包装设计、物流配送等流程,对人才要求比较高。但是目前农村电商行业从业人员主要为当地农民,以中老年人为主,他们没有接受过专业电子商务相关培训,信息技术素养也比较低,难以胜任电商平台操作,对网络营销只是甚少,影响农村电商企业运营。近几年来电商人才需求量逐年上涨,城市电商企业也在争抢高端电商人才,给出了更高的薪资,很多青年高端电商人才选择到城市就业,不愿意前往农村就业,只有少部分电商人才选择到农村就业,这在很大程度上加剧了农村高端复合型人才“用工荒”现象。

(三) 缺乏网络创新创业人才

电商行业属于朝阳产业,更新换代速度非常快,要求从业人员具备良好的创新能力和信息化素养,但是农村电商企业基础比较薄弱,无法引进创新型电商人才,也无法为员工提供培训,影响了农村电商从业人才创新创业能力提升。另一方面,农村电商运营模式比较传统,依赖于各个电商平台,在不同平台开设网店,主要以销售农产品和土特产为主,或者是寻求直播平台合作,尝试运用直播方式带货,由于农村电商企业自身缺乏创新、直播带货人才,只能依赖于网店平台和直播平台,无形中增加了他们在营销和推广环节的支出,难以建立常态化

营销机制。很多农村电商企业销售的产品在包装设计、品牌文化和营销方式上还不成熟,没有凸显出地域特色,缺乏品牌辨识度和影响力,难以激发农民投身电商行业创业的积极性,折射出农村电商行业创新创业人才的匮乏。

二、乡村振兴背景下电商直播人才培养困境

(一) 乡村电商人才培养计划滞后

随着“互联网+”时代的全面到来,网购已经成为我国最主要的购物方式之一,近几年直播带货模式更是“一骑绝尘”,大大提升了网络购物成交量,这一浪潮也席卷了农村经济,农民也开始学习网购,这给农村电商行业发展奠定了一定群众基础。但是农村电商行业发展环境却不乐观,例如农村大都为老年人和留守儿童,缺乏劳动力;农村电商企业缺少直播人才,只是沿用传统的网店销售,销量并不理想,农村电商企业与职业院校、政府之间的合作不太理想,很多电商专业人才并不愿意前往农村就业,没有为农民提供专业化电商培训,影响了乡村电商行业人才培养质量。

(二) 中职学生乡村就业意向较低

中职电商专业学生年龄小,社会责任感、职业规划能力都有待提升,他们更向往城市生活,不愿意前往农村就业,盲目追求大城市、大公司工作岗位,对乡村振兴战略缺乏参与积极性。例如很多中职电商专业学生毕业后,大都会前往城市寻求就业机会,以网店美工、网店运营和网络主播为就业目标,造成了农村电商行业人才“断层”,缺少青年创新型人才。

(三) 中职学校教师实践经验不足

电子商务一直是中职学校热门专业,课程体系相对完善,学生就业面也比较宽,但是近几年来电商直播大火,逐渐成为电商企业主要销售模式,这对中职电子商务专业教师来说是一个严峻的挑战。中职电商专业教师大都缺少一线营销和管理经验,对直播带货模式不太了解,无法深入讲解直播带货模式,例如对直播过程中的互动、产品介绍等流程讲解不够详细,再加上教师对农村电商行业发展不太了解,没有为学生讲解农村电商广阔的就业市场,影响了农村电商人才培养。

(四) 中职电商直播人才培养机制不足

中职学校在培养电商直播专业人才时,忽略了结合乡村振兴战略,一方面体现在教师没有把乡村振兴和电子商务专业课程衔接起来,导致学生不太了解农村电商行业就业前景。另一方面体现在中职没有积极参与农村职业教育培训,对农村电商企业缺乏了解,没有为农民提供专业化电商培训,也忽略了组织学生前往农村电商企业实习,导致了乡村电商人才培养的断层。

(五) 中职电商直播实践基地不稳定

目前中职学校乡村电商直播人才培养存在以下现象:一是

中职学校学生缺乏农村就业、创业积极性，难以满足农村电商企业人才需求。二是中职学校没有结合农村电商行业发展开展教学，缺乏针对性农村电商人才培养方案，部分教学内容不符合农村电商行业发展行情。三是中职学校大都是以城市电商平台或电商企业进行合作，缺少农村电商企业合作伙伴，缺少农村电商人才培养基地，影响了学生前往农村电商产业就业的积极性。

三、乡村振兴背景下中职电商直播人才培养模式构建策略

(一) 依托乡村电商人才需求，构建完善课程体系

随着大数据、云计算和5G技术的飞速发展，为电子商务行业发展注入了新活力，电商营销方式也发生了变化，直播带货成为当下最热门的网络营销模式。中职学校要立足这一就业趋势，立足乡村振兴战略，调整人才培养目标，积极研发“直播电商+帮扶”课程体系，满足乡村电商人才需求，做好岗位技能和专业课教学衔接，进一步提升中职电商专业就业能力。

“直播电商+帮扶”课程体系分为教材、直播带货实训视频、农村电商企业案例等模块，主要以培养直播策划，直播营销、直播推广和直播运营人才为主，深化产教融合战略，真正把乡村振兴融入网络直播教学中。此外，中职学校要积极和政府、农村电商企业和龙头企业进行合作，借助企业网络直播基地开展实训教学，让学生观摩专业主播带货过程，提前让学生熟悉直播到货模式，不断丰富实训教学内容，根据农村电商企业特色来调整课程内容，让“直播电商+帮扶”课程尽善尽美，进一步提升农村电商人才培养质量。

(二) 引进“以赛促学、课证融通”模式，促进应用人才培养

首先，中职学校要积极组织网络直播大赛、新媒体营销和农产品营销等比赛，为学生搭建展现个人职业技能的舞台，打造“直播电商+帮扶”课程体系，让学生走进乡村振兴战略，了解农村电商企业发展，鼓励更多学生积极前往农村就业，让他们应用自己电商技能、网络直播与运营技能帮助农村，增强学生社会责任感。其次，学校要积极组织“直播电商+帮扶”系统化培训，针对抖音、微博和淘宝等主要直播带货平台进行讲解，带领学生观看助农公益直播专场，让学生了解农产品营销理念，农产品包装与营销设计，以及直播带货过程中和消费者的互动，进一步提升学生网络直播能力。

(三) 优化教师队伍建设，提升教师实践能力

在中职教育中，电商直播专业属于新时代下产生的一个新兴专业，对于教师来说，这一专业的教学工作也属于一个新兴的领域，这对于教师的专业能力提出了新的挑战。就目前中职学校电商直播专业的教师结构来看，主要是由其他专业的转岗教师或者师范院校的毕业生组成，教师对于电商直播行业缺乏深度的认识，且实践经验较少，大部分教师都仅仅是观看过电商直播，或是通过电商直播购买过物品，对于电商直播的实践操作经验不足，这也对专业人才的培养产生了一定阻碍。基于此，中职学校有必要针对电商直播专业进一步构建专业化的师资队伍，进一步提升教师的实践能力，以提升专业指导水平，使专业教师可以为学生提供更好的经验指导。首先，学校应积极组织教师开展电商直播专业培训，帮助教师了解电商直播这一产业，提升教师的专业水平。其次，学校可以组织教师到电商直播相关企业中展开带薪实习，深入直播一线，体验电商直播的实操流程，使其在切身的体验中收获专业技能和专业经验，进而可以在教学中给予学生更好的指导。在这一过程中，学校可以鼓励教师开展助农直播实践，以自身的专业能力和经验，帮助农民销售

滞销产品的同时，还能进一步增加其实践经验。此外，学校还可以邀请一些具有丰富直播经验的“大主播”任职兼职教师，借助其丰富的直播经验，为学生展开实践指导，提升教师队伍的整体实践能力。

(四) 构建理论+实践一体化教学平台，提升专业能力发展

想要达到应用人才的培养水平，需要教师重视学生理论知识和实践能力的双线发展，切实提升学生的专业能力，保障其在参与助农直播时，能够将自身的知识和专业能力充分发挥出来，助力直播效果提升。基于此，中职学校应该积极构建“理论+实践”一体化教学平台，将社会、企业以及校内外教育资源进行有效整合，保障学生应用能力的综合培养。在一体化教学平台建设中，应该根据乡村电商直播和扶贫助农的工作需求进行核心内容的打造，设置“直播课程资源+仿真实训”的相关教学内容，除了要引导学生了解电商直播的概念及相关理念，培养学生岗位技能和专业素养外，还要积极引进最新的直播平台和直播模式，将直播活动开展的整体营销策划过程想学生进行充分讲解，并开展相应的模拟实践，保障学生对电商直播认知的与时俱进，实现其综合能力培养。

(五) 强化乡校合作，促进电商直播实践基地建设

实践基地是学生开展实训练习的基本保障，对于学生应用能力的提升具有重要作用。对此，针对农村对于电商直播人才的迫切要求，中职学校应该加快建设电商直播实践基地，依托乡校合作优势，为学生提供更多的实训学习资源，助力学生电商直播技能的发展。首先，中职学校应该和乡村政府以及农户展开充分合作，根据乡村对于电商直播人才的需求标准，借助其乡村资源进行实践基地建设，比如可以借助该乡村的特产资源，让学生与乡村农户合作开展直播带货实践，帮助销售特产的同时，还有助于学生的实践经验积累，有助于达到合作共赢的效果。其次，学校还可以根据农村对于助农直播的需要，在实践基地中搭建相应的直播间，为学生的实训开展提供场地设施基础。在学生的实训学习中，除了师生评分外，学校还可以邀请乡村人员、直播企业专业人员来校共同对学生的实训效果进行评分，进一步优化评分模式，保障学生能力评价的科学性。此外，学校还可以组织学生到农村展开直播顶岗实习，在真实的直播体验中，强化其实践能力和实践经验。

四、总结

综上所述，随着电商直播模式在我国经济领域的迅猛发展，这一模式为乡村振兴战略的实施提供了新的渠道。面对电商直播人才缺失的现状，中职学校应该积极承担起人才培养的任务。对此，中职学校可以从完善课程体系、引进“以赛促学、课证融通”模式、优化教师队伍建设、构建理论+实践一体化教学平台、乡校合作建设电商直播实践基地等方向着手，进一步提升人才培养水平，培养应用型的电商直播人才，助力乡村振兴。

参考文献：

- [1]侯琳.乡村“移动化”与直播“常态化”：全媒体背景下电商直播与乡村振兴实践研究[J].广西教育学院学报, 2019(6):6.
- [2]王毅,鲍增军,郭炜,等.精准扶贫背景下乡村振兴战略中电商人才培养模式研究[J].科技经济导刊, 2019, v. 28; No. 707(09):18-19.