

# 新媒体背景下高职院校直播电商人才培养研究

高宁

南通科技职业学院

**摘要：**新媒体技术的发展给各行各业都产生极大影响，也给电商领域带来极大变化。为了培养出更多优秀的直播电商人才，高职学校必须要调查和了解直播电商人才必须要具备的职业素养要素，不断优化和完善直播电商教学的内容，灵活运用场景教学法，与直播企业共同打造实训基地，积极开展趣味竞赛活动，同时还要重视个人教学能力的提高，主动适应新媒体发展所带来的变化。

**关键词：**新媒体；高职院校；直播电商；人才培养

【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2023.07.221

## 引言

在当前的新媒体时代下，越来越多的消费者都开始在网上购物，也开始看各种直播，购物需求不断增加。基于此，教师必须要全面分析当前时代发展的形势，从培养学生职业素养的角度入手，灵活运用不同类型的教学方法，循序渐进锻炼学生的分析能力、沟通能力、直播能力等，促使学生向着更好的方向发展和成长。

## 一、高职院校直播电商人才职业能力要素

### （一）知识

#### 1. 产品知识

在直播电商中，产品选择是核心所在。选择拥有市场需求、热门的产品是获得直播成功的关键，学生应灵活运用用户反馈、市场调研、销售数据等途径，找到最适合直播的产品。此外，在直播电商中，产品的品牌形象、质量、价格等也是重要因素。只有选择优质、诚信、物美价廉的产品，才能用的更多用户的忠诚和信任，逐渐产生品牌口碑的传播效应。因此，直播电商人才需要积累充足的产品知识，全面深入了解推广的产品，包括产品的优势、特点、用途等，利用恰当的方法介绍产品的好处与价值，让观众理解为何要购买此产品，有效激活观众的购买欲望与信任。

#### 2. 营销知识

直播电商人才应当具备创新思维能力、市场趋势预测能力，时刻关注和了解市场动态，全面了解新兴的技术、产品以及消费趋势，具备较强的市场洞察力，这样才能选择全新的推广策略与机会，从而满足观众动态化的需求。直播电商人才需要准确把握目标市场的情况，全面分析竞争对手的状况，全面调查和了解消费者的需求，对产品进行最合理的定价，这样才能探究和分析竞争对手的差异，在直播过程中有针对性地进行推广，选择最合适的销售方式。从这一角度来说，直播电商人才需要掌握测试营销流程、品牌塑造方法、制定营销方

案、媒介传播方式、营销话术表达方式、编写直播脚本等；同时，直播电商人才需要掌握产品接口、平台优惠的介绍方法，全面学习和掌握引导用户下单、直播间搭建的方法。

### （二）技能

#### 1. 内容规划

优质的直播内容能够给观众带来良好的视听体验，能够有效增强用户的互动主动性和积极性，增强其下单欲望。直播电商人才需要具备较强的优化规划能力，可有针对性调整直播画面、直播内容以及直播话术。在直播内容方面来说，学生需要利用产品试用演示、根据人群和场景讲解、合理优惠福利等，逐步增强用户的购买欲望；在直播画面来说，必须要采用真人出镜的方式，根据产品内容、人物站位等调整灯光光线、背景画面等，保证良好的音效效果、清晰的画质等；在直播话术方面，需要提前准备好简单明了的结束语和开场白，让更多用户感受到自己的专业和诚意。在直播过程中，应当巧用投票、提问、抽奖等方式，经常与观众进行互动，进一步提高直播的效果。

#### 2. 演讲推销

电商直播人才需要具备较强的推销能力和演讲能力。为了吸引更多的关注，并且让这些观众购买产品，学生就需要掌握不同类型的推销技巧和演示技巧，这样才能更加直观、详细地介绍产品的优势与特点。电商直播人才必须要具备极强的故事叙述能力和口头表达能力，有效表达产品的功能、特点、使用方法、优势等，并在此过程中了解消费者的喜好与需求。

#### 3. 用户互动

电商直播人才需要具有的一个重要能力就是用户互动能力，需要具备较强的说服力和表达能力，充分利用直播平台的互动性和各项功能，实时解答用户的各种问题，逐渐消除用户的疑惑，让消费者能获得良好的购物体验。电商直播人才需要运用恰当的促单技巧、推荐方

式等,运用更具有针对性的话术增强产品的吸引力和影响力,进一步提高产品的成交率。

### (三) 素养

#### 1. 信息意识

直播电商需要与多个平台进行合作,运用信息技术的各种功能。因此,直播电商人才需要具备团结合作、勤于反思的习惯,积极学习和了解应用信息技术的方法,具备较强的信息意识,这样才能充分利用利益关系解决各种问题。直播电商人才必须要具备较强的信息意识,能从多个渠道入手获取信息,遵从互联网+的发展趋势,积极学习信息技术的应用,逐步强化数字化的生存能力,同时还要增强信息安全意识。

#### 2. 实践创新

如今,直播电商正在不断发展的过程中,网络直播形式也变得更加丰富多彩。要想实现直播效果的提升,直播电商人才需要推陈出新,充分调动观众的情绪,增强消费者的购买欲望,提高自身的实践能力、学习能力和创新能力,积极打破传统的直播模式,显著增强用户的黏性。直播电商人才需要全面分析消费人群的消费行为、特征、消费习惯等,根据直播的场次、产品等选择合适的话语,进一步增强直播的转化率。

## 二、新媒体背景下高职院校直播电商人才的培养方法

### (一) 优化直播电商教学内容

要想培养出高素质、高能力的直播电商人才,高职院校必须要尽快调整教学内容。首先,加入网络直播的发展历程。刚开始,网络直播是以娱乐为主的模式,并逐渐向着推荐为主带货模式的方向发展。在带货模式中,教师应着重讲解关键意见领袖的含义,分析带货模式的流程,包括根据用户的兴趣、需求等设计场景,积极与观众进行互动,根据用户的评价反馈调整直播的内容。

其次,加入直播电商的本质、含义、特征等内容。教师需带领学生学习电子商务,使其认识到直播电商是一种衍生模式,是借助直播媒介促进商品销售、购买的全新商务模式。直播电商具有非常明确的特征,即直观性、实时性、精准性等。教师需围绕着直播电商模式介绍两种发展模式:一种是电商平台开设的直播模块,也就是利用直播来增加电商平台的流量,如拼多多、淘宝等;另一种则是内容评价加入电商模块,也就是探索内容逐渐开始电商化,变现现有的流量,如抖音、快手等。教师需带领学生了解直播电商的发展动因,包括全新变现模式、用户体验发展趋势、全新信息技术等。直播不仅能够帮助企业获得更加精准的用户,还能显著提高销售的效率和质量,发挥直播电商的独特作用。

最后,口才培养内容。直播电商人才必须要具备较强的口才,能详细介绍产品,让更多用户积极购买商品。因此,教师除了要加入直播电商方面的课程内容外,还要加入口才培养的内容,积极开展不同类型的演讲活动、辩论活动等,最大程度提高学生的表达能力、语言组织能力等。

### (二) 应用场景教学法

直播电商人才应当具备较强的谈判能力、实操能力。为了提高直播电商人才的培养效果,教师应灵活运用场景教学法,结合教学内容搭建出直播工作场景,设置不同难度的工作任务,让学生以小组、个人的形式完成任务,循序渐进锻炼学生的谈判能力和沟通能力,使其产生学习动力。

在课前,教师可先在微信群、QQ群等平台上,为学生布置学习任务,将与本节课内容相关的音频、视频、文本资料等分享给学生,让学生提前进行自主预习,利用碎片化的时间完成学习任务。在课堂中,教师可先开展分享交流活动,要求学生在组内分享预习成果,从微课视频中提炼出本节课的教学内容,介绍自己的学习方法。在完成前期铺垫后,教师可发挥信息技术的优势,先带领学生观看正在直播的视频,并布置学习任务:认真观看直播内容,总结主播所使用的表达方法、话术等;再创设出相应的教学情境,引导学生充当主播的角色,利用现有的产品进行介绍和讲解。在课后,教师还要将学习的主动权交给学生,让学生以小组为单位选择自己感兴趣的视频资料,保证视频资料的内容契合本节课的教学主题;要求学生利用手机录制直播介绍产品的过程,再上传到学习平台上。在应用场景教学法的过程中,教师还可构建出教师评价、学生自评、企业导师评价、学生相互评价的系统评价体系,将最终的评价结果反馈给学生,便于学生根据自己的情况调整学习方法和学习策略。

### (三) 共建实训基地

为了培养出更多优质的复合型人才,高职院校必须要主动与直播企业、电商平台等构建良好合作关系,共同构建出更加稳定地校外、校内的实训基地,利用实训课程提高学生的能力和素养。在完成实训基地的建设后,教师应定期开展实训活动,同时还要鼓励学生去企业中实习,让学生在真实的工作环境中熟悉跨境电商平台的实际操作,了解直播的流程。高职院校应利用实践与理论相结合的教学方式,打造出多站式、多流程的教学实践中心,教学实训课程需要包括拍摄、策划、选品、策划、运营、拍摄等方面的内容,构建出更加完善地实训模式,即直播策划、跨境直播实战服务、产品运用、直播统筹等,运用具有

便捷性、普适性、个性化定制的模拟软件。高职学校可主动与企业进行交流,收集、整理企业内的真实视频、实战项目等,共同打造课程教学、直播场景、实战项目相结合的实训基地,为学生打造出更加完善的学习平台,使其能真正积累更多的直播经验,为其日后工作、创业等做好充足准备。

需要注意的是,直播行业正在不断发展,根据号召力、粉丝量、流量能力转化的不同,逐渐出现了三种不同的直播团队,包括腰部、头部、底部主播,并且不同直播团队拥有不同的人员配备。头部主播团队包括各种各样的专员,如客服、主播、美工、场控、助播、运营等;腰部主播团队包括运用、主播、助播等;底部主播团队通常只有场控与主播。在构建实训基地时,教师应构建出不同主播团队的场景,设置大小不同的工作环境,加入三个档次。但无论是在哪个实训教室中,都应当配备播音级麦克风、外置声卡、支架、直播手机、监听耳麦、货架、工作台等。

#### (四) 开展趣味竞赛活动

在直播电商教学中,教师除了要重视理论知识的讲解,夯实学生的知识基础、提高学生的技能水平外,还要积极开展不同类型的竞赛活动,增强学生的竞争能力,使其真正熟悉直播电商的工作环境、专业技能,实现其综合能力、技能水平的提高。在完成理论知识的讲解后,教师可遵从组间相同、组内差异的原则,将全班学生分为若干小组,并讲解竞赛规则:每个小组的学生需要选择一个产品,为该产品撰写介绍文稿,设置好各自的角色,将直播过程拍摄下来;在各小组完成准备后,需要展示各自拍摄的视频,共同评选出最佳作品。为了进一步增强学生的学习热情、参与欲望,教师可制定奖惩措施,提供各种各样的小奖品。在课堂中,教师需要给予学生展示学习成果的机会,再鼓励学生完成视频播放后介绍直播的方法、运用的话术、直播文稿等。当所有小组都完成展示后,教师可与学生一起评选出最佳直播视频,再提供相应的奖品。在这样的活动中,学生不仅能充分提高自身的技能水平,掌握更多的实用技能,还能积累更多的经验,为日后步入工作岗位做好充足准备。

#### (五) 提高教师的教学能力

在当前的新媒体平台上,教师需重视个人媒介应用能力的提高,再由此入手提高学生的媒介应用能力。因此,教师必须要重视个人能力和素养的提高。

##### 1. 提高媒介应用能力

教师应秉承终身学习的意识,主动去学习和了解应用新媒体技术的方法、课堂教学的手段,最大程度提高直播电商教学的效果。在正式教学前,教师应主动利用

QQ、微信、钉钉等软件与学生进行互动和交流。一方面,教师可利用微课视频锻炼学生的课前预习能力与课后复习能力,使其积累更多的学习经验,不再受到时空的限制和影响。这种教学模式不仅可提高学生课堂学习的针对性,还能使其获得多元化的学习体验;另一方面,教师需利用媒介融合技术展示一些真实的案例,构建出更加直观、立体的教学环境,最大程度提高学生的专业素养,使其能成长为满足行业需求的优秀人才。在日常教学过程中,教师还要经常进行反思、归纳和总结,分析自身教学过程中存在的问题,有针对性提高自身的媒介应用能力。

##### 2. 提高数字转型能力

在当前的新媒体时代下,学生拥有更多获取知识的渠道,而这也给教师的教学带来更多的挑战。从当前的实际情况来看,高职教师的专业素养无法满足行业发展、产业发展的需求,无法培养出更多高素质、高能力的合格人才。为了改变这一情况,教师必须要提高自己的学习能力,从网络上收集、整理更多的数字化学习资源,发展自身的资源运用和整合能力;在课堂中,教师应运用现代化的教学方法,灵活运用先进的教学资源,快速激活学生的学习热情,使其能顺利消化和理解理论知识。

#### 结语

总而言之,在当前新媒体背景下,教师必须要全面分析直播电商教学的内容,有针对性调整教学内容,有针对性提高学生的能力;灵活运用场景模拟的教学方式,增强学生的课堂代入感;与企业共同打造实训基地,积极开展趣味的竞赛活动;同时,教师还要重视个人教学能力的提高,保证学生在正确引导下成长为优秀的直播电商人才。

#### 参考文献

- [1] 马丽,刘迪迪,崔巍.乡村振兴背景下提升潍坊市农产品直播电商人才培养质量的对策研究[J].现代营销(下旬刊),2023(05):111-113.
  - [2] 李丽红.粤港澳大湾区直播电商人才培养对策研究[J].特区经济,2023(02):32-37.
  - [3] 赵茹,黄志宏,李严琛等.直播电商人才培养的探索与实践——以服装直播电商人才培养为例[J].西部皮革,2023(03):92-94.
  - [4] 张雯月.产教融合背景下融媒体电商直播制作中心校企共建研究[J].中国储运,2023(02):127-128.
- 基金项目:2023年度省高校哲社项目“新媒体时代下高职院校直播电商人才培养研究”阶段性成果,项目编号:(2023SJYB1786)