

基于“岗课赛证”融通的《直播电商》课程教学实践研究

刘丽

江苏省江阴中等专业学校

摘要：本研究基于“岗课赛证”融通的教学理念，探讨了《直播电商》课程的教学实践。研究提出实践和理论教学相整合，学生实操能力和行业标准相衔接，课程内容和行业动态同步更新，教师专业能力和行业实践相结合等教学实践面临的主要困境。针对上述问题，本研究建议邀请业内专家参与授课，开展课堂直播演练，进行跨学科课程设计并及时更新课程内容。

关键词：直播电商；岗课赛证融通；教学实践

【DOI】 10.12252/j.issn.2096-6288.2024.11.007

引言

直播电商这一新兴商业模式近几年在中国快速兴起，并成为拉动经济增长新的动力。但随着产业不断发展，直播电商人才专业技能与实操能力需求越来越大。所以，怎样将“岗课赛证”融通这一思想有效融入到教学当中，培养适应行业需要的高素质人才就成了摆在教育工作者面前的一个重要问题。此项研究的目的是深入了解《直播电商》这门课程的实际教学过程，识别其中存在的问题，并给出针对性的解决方案，希望能为直播电商教育提供有益的建议和参考。

一、理论基础

（一）直播电商的快速发展背景

在互联网与移动支付技术快速发展的背景下，直播电商这一创新商业模式快速兴起，并成为我国电子商务发展的重点动力。智能手机、高速网络等技术的普及给直播电商的收看、互动等带来便利平台，社交媒体的大量应用也给直播电商的流量、传播效应等带来极大影响。消费者对于个性化、互动式的购物体验要求越来越高，直播电商以实时互动的方式来满足这种要求，增强购物体验与购买欲望。与此同时，直播电商通过大数据分析技术精准分析消费者行为，给商家精准营销带来契机。另外，直播电商带动物流，供应链及内容创作相关产业链发展，构成多元经济生态系统。直播电商给消费者带来便利购物途径的同时，还为商户打开销售新通道，切实推动经济复苏与发展。

（二）“岗课赛证”融通教学理念的重要性

“岗课赛证”融通教学理念就是把岗位需求，课程内容，竞赛活动与职业资格认证有机地结合在一起，构成密切联系，互相促进的教学体系。这一思想的重

要性体现在其能较好地满足社会与产业发展对人才的要求，发展学生实践与创新能力，从而为其职业生涯发展打下坚实基础。以岗位需求为切入点进行教学内容设计，在与企业协作中了解行业发展趋势及岗位技能要求能够保证教学内容具有实用性及前瞻性。课程内容设置要紧紧围绕岗位需求进行，强调理论联系实际，增强学生实际操作能力。通过举办各种竞赛活动能激发学生学习兴趣、培养团队合作精神、解决实际问题等。竞赛活动通常是富有挑战性与竞争性的，它可以锻炼同学们的创新思维与应变能力。职业资格认证作为对学生学习成果进行检测的一种重要方式，它通过对接行业标准来保证学生所获技能及知识能够被业界所接受。在教学体系中加入职业资格认证，既能增强学生就业竞争力，又能推动教学内容和行业标准接轨，提升教育质量。

二、基于“岗课赛证”融通的《直播电商》课程教学实践难题

（一）实践教学与理论教学的融合难题

在《直播电商》这门融合了“岗课赛证”的课程教学中，理论教学主要集中在知识传递和理论框架构建上，而实践教学则更侧重于技能培养和实际操作能力的增强。在直播电商这一领域中，理论知识比如市场分析，消费者行为学和网络营销策略，和实际操作技能比如直播技巧，内容创作和互动管理都有着明显区别。理论教学内容的更新快，往往赶不上直播电商行业飞速发展的步伐。直播电商行业日新月异，各种新型营销模式，技术工具及法规政策不断涌现，教材及课程内容更新却常常滞后。这样就造成了学生学习时可能会接触的理论知识和目前的行业实践相脱离，很难适应实际工作的需要。优质的

实践教学要求有足够的器材, 场地以及专业指导等, 这在许多教育机构中都会受到一定限制。

(二) 学生实操能力与行业标准对接难题

直播电商行业对于从业者的实操能力有严格要求, 其中包含但不仅仅局限于直播技巧, 内容创作, 产品展示, 互动管理和数据分析。同学们在学习的过程中要经过很多实践操作才能提高这些技能, 但是如何保证这些实操技能符合行业标准是个比较复杂的课题。行业标准在变, 直播电商行业新趋势, 新技术, 新需求不断涌现。同学们在学习的过程中要不断地适应这些改变, 教育机构对于课程设计以及教学内容更新等方面往往很难与行业发展保持同步。培养学生的实操能力, 要求行业环境逼真, 实际操作经验丰富。但学生们在校园中常常缺少这种环境及机遇, 很难获得符合行业标准的实操经验。同学们在实操时可能遇到种种技术与操作方面的困难, 这些困难通常需要业内专家给予指导与反馈。

(三) 课程内容与行业动态更新同步难题

在《直播电商》这门课程的教学过程中, 如何确保课程内容与行业的最新动态保持同步, 这一问题显得尤为为重要。直播电商是一个正在兴起并迅速成长起来的产业, 它的市场趋势, 技术手段, 法规政策和消费者行为正在发生改变。这些改变需要对课程内容进行及时的更新, 保证学生学习的内容符合行业的实际需要。但课程内容更新需要行业海量数据与信息支持。这就需要教育机构密切联系本行业, 了解行业动态、数据等近况。但受资源、渠道等因素制约, 要想获得这类信息并不容易, 特别是某些地区行业信息可能更难获得、更难更新。课程内容不断更新, 要求教育机构有快速反应, 适应环境。其中既包括课程设计、教材编写等问题, 也包括教学方法、评估体系等方面的调整问题。实际运作时, 上述调整通常耗时耗力, 教育机构的资源分配与管理也会受到挑战。课程内容的不断更新, 也要求教师要有不断学习, 不断提高自我的精神。教师要不断地学习行业新知识、新技能才能使教学内容保持前沿性、实用性。但教师个人时间与精力都是有限的, 怎样在确保教学质量的前提下不断提高教师专业水平是摆在教师面前的重大难题。

(四) 教师专业能力与行业实践结合难题

教师要有较深的理论知识, 又要有较多的实践经验。直播电商行业既需要老师掌握相关理论知识又要老师有实际操作经验才能更好地对学生进行引导。但是教师通常都是在校园里工作, 没有直接参与行业实践, 导致他们很难把理论和实践进行有效的融合。教师要不断地更

新专业知识与技术。直播电商行业发展十分迅速, 各种新型营销策略, 技术工具以及法规政策不断涌现。教师要想使专业能力跟上行业实践的步伐, 就必须不断地学习并适应这种转变。但是, 教师个体学习与提升过程可能遭遇时间, 资源与信息获取的约束。教师要有把行业实践案例引入到教学中去。通过对真实行业案例的分析与探讨, 能够使学生对理论知识有更深入的了解并在实践中加以运用。但教师在行业案例获取与筛选以及案例教学活动设计过程中可能会遇到挑战, 特别是某些区域, 要想获得优质行业案例也许会更难。

三、基于“岗课赛证”融通的《直播电商》课程教学实践

(一) 邀请直播电商行业专业人士参与教学

在直播电商这一迅速崛起的领域中, 《直播电商》这门课程在教学过程中邀请行业内的专家参与, 被认为是一个至关重要且不可缺少的环节。这一做法给同学们一个直接联系行业专家、学习实践经验的宝贵契机, 有利于加深同学们对于直播电商行业的理解, 也有利于调动同学们的学习积极性、热情。专业人士参与形式多样化, 可采取讲座, 讲习班, 工作坊等多种形式进行, 其分享直播电商领域成功经验与案例使同学们受益匪浅。这些实战经验分享可以让同学们对直播电商行业内部运作机制有一个较为直观的了解, 有助于构建一个较为全面的认知体系。同学们在专业人士分享下, 既能站在一线实践者独到的角度获取真知灼见, 又能了解行业发展的最新动向与动向, 充分迎接未来挑战。这种基于实际经验的教学模式既有利于促进学生专业素养的提高, 又能启发学生创新思维、培养实践能力、团队合作意识。专业人士的介入不只是单纯地传授知识, 更重要的是陶冶学生的职业素养。它们的认同与体验给学生做出表率, 启发他们对个人职业发展进行探究与追求。同学们在与专业人士互动交流中, 可以在行业内得到感悟和体验, 开阔眼界、提升综合素质。

(二) 学生直播演练和操作

为培养学生直播电商方面的实际操作能力, 直播演练与操作成了课堂上必不可少的环节。该教学方式把理论知识和实践操作有机结合起来, 有利于学生加深对所学知识的理解, 促进问题解决能力的提高, 培养学生在实践中所需要的技能与素养。直播电商课堂中的直播演练可以让学生切身感受直播销售操作流程与技术。通过实际运营, 他们可以对直播电商平台运用技巧有更加深刻的认识, 提升销售效率与品质。这一实践性学习方式既能使学生在模拟环境下进行操作技能的练习, 又能促使其在错误及纠正过

程中不断积累经验并逐步形成自身操作风格及销售技巧。学生在直播演练与运作中既充当销售员，又能感受到主持人，观众的不同作用，进而形成团队合作意识与沟通能力。这种多角色扮演既增进了学生间的协作与沟通，又让学生对直播电商行业各角色重要性有了更加全面的认识，同时还增强了学生应变能力及创新思维。通过同学们的直播演练与操作，在实际教学中不断地总结经验，找出存在的问题，完善方法。这一循序渐进的练习过程既有利于学生熟练掌握直播销售中的各种技能，又有利于培养学生解决问题的能力以及创新意识。

（三）将直播电商课程与相关学科结合

直播电商这一新兴产业涉及市场营销，传播学，商业管理等多学科领域知识与技能。将这些科目进行整合，有助于学生对直播电商行业有一个更加全面的认识，并形成跨学科综合能力。课程设计上，可引入市场营销理论，消费心理学，数据分析及其他相关学科知识，使学生对直播电商市场定位有所认识、消费者行为及数据分析方法以便更好地制定营销策略，促进销售效果的提高。另外，通过与传播学相关理论相结合，可训练学生直播表达能力与品牌推广技巧等，增强直播销售吸引力与影响力。在直播电商课程中融入相关科目，能够激发学生学习兴趣、推动知识交叉融合、发展综合能力、跨界思维等。例如：在某高校电子商务专业与当地电商企业合作的《直播电商》课程中，学生通过结合市场营销、传播学、商业管理等学科知识，实现了直播电商技能的全面提升。在课程设计上，同学们学习市场营销 4P 模型、消费心理学、并利用 Google Analytics 数据分析工具对直播内容进行优化、提高销售效果。在练习部分，同学们被划分为一组，每一组负责直播的电商项目。他们利用学习到的知识和数据分析的结果来制定直播计划并且在真实的直播平台中进行运作。根据数据分析，经过一个月的课程实施，学生团队的直播销售的平均增长率已经达到了 15%，同时转化率也有了 20% 的提升。传播学的理论应用导致了直播观看的平均时长提升了 30%，同时观众之间的互动频率也增加了 40%。在课程完结之后，学生团队在学校的电子商务平台上展示了他们的研究成果，吸引了逾 1000 名的观众加入。通过此次演示，同学们在演示自己直播技能的同时，也与同学们分享如何在直播电商中运用市场营销，传播学以及数据分析方面的知识进行实践。通过该案例验证，“岗课赛证”融通教学模式能有效地促进学生综合能力与跨界思维的发展，从而为其今后职业发展奠定坚实的基础。

（四）紧跟直播电商行业发展，及时更新课程内容

时代在变，科技在快速发展，直播电商行业也在快速繁荣。在这激烈竞争的市场环境中，教育者需要不断地对课程内容进行调整，从而保证学生能跟上行业最新发展趋势。要培养出具有迎接市场挑战能力的人才，就需要对教学大纲进行灵活多样的调整，并引进前沿的案例研究及实践经验来保证其所学知识及技能能满足实际需要。为更好地让同学们了解最新的行业动态与发展趋势，要经常邀请业内专家、企业代表前来讲解课程或者与大家交流。这种做法可以使学生更加接近现实，以便更好地面对今后的各种挑战。与此同时，教师还应始终保持对行业发展与变革的重视，不断地更新课程教材与案例，从而保证课程内容的时效性与针对性。课程设计上，也可精心安排一系列特殊的实践环节供学生参加本行业的真实工程或活动。通过对直播电商运作方式与策略的切身感受，会使学生在课堂上学习的内容与实践有机结合，进而促进其问题解决与实际操作技能的提高。

结语

“岗课赛证”融通教学理念对《直播电商》课教学具有重要意义，通过本次研究论述。将实践教学和理论教学有机结合，提高学生的实操能力，适时更新课程内容，加强教师专业能力培养是达到教学目的的关键所在。通过请行业专家参与授课，实行课堂直播演练，跨学科课程设计以及课程内容适时更新，能有效地促进学生实际操作能力的提高、综合能力与跨界思维为直播电商行业输送了更多优质专业人才。

参考文献

- [1] 黄莎莉. “岗课赛证”融通的高职直播营销课程教学改革[J]. 科技经济市场, 2022, (03): 125-127.
 - [2] 乔茹. “岗课赛证”融通模式下高职电气专业课程思政研究——以《供配电技术》课程为例[J]. 数字通信世界, 2021, (11): 256-258.
 - [3] 马志广. “岗课赛证”融通的工业机器人专业课程体系构建[J]. 科技风, 2021, (29): 75-77.
 - [4] 卢雪红. “岗课赛证融通”模式下的师资培养探索与实践[J]. 装备制造技术, 2021, (10): 140-141+164.
 - [5] 邓小华, 李心仪. “岗课赛证融通”背景下职业院校教学管理改革路径探析[J]. 江苏教育, 2021, (72): 45-49+59.
 - [6] 乔茹. 电气专业“岗课赛证”融通的双循环人才培养模式探究[J]. 科技视界, 2021, (24): 102-104.
- 基金项目：江阴市 2023 年度专项课题“基于“岗课赛证”融通的《直播电商》课程教学实践研究”。