

“课岗证赛创”协同下高职《电商直播运营》课程改革探索与实践研究

王智慧 张可芳 李娇 王宇

鄂尔多斯生态环境职业学院

摘要：通过对 20 所高职院校《电商直播运营》课程标准并结合我院《电商直播运营》课程实际，分析了该课程建设现状，提出以“岗课证赛创”融通为基础，以课程为核心载体，以电商直播岗位（群）要求、1+X 直播电商职业技能等级证书标准、直播电商赛项技能竞赛标准、电商直播创业综合技能为引领的“岗课证赛创”协同的《电商直播运营》课程改革路径，对标重构了《电商直播运营》课程结构，更新了课程标准，整合了课程教学内容，完善了课程教学评价，创新了教学组织构，建起了真正面向职业能力，强化实践的课程新生态。

关键词：课岗证赛创；电商直播运营；课程改革

【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2025.10.044

引言

近年来，电商直播行业快速发展。然而，行业扩张暴露出人才供需的结构性矛盾，而高职院校毕业生却因实战能力不足、与岗位需求脱节面临就业困境。在此背景下，如何通过课程改革精准对接行业需求成为高职教育亟待解决的问题。国家职业教育政策持续强调“课岗证赛创”协同育人，《国家职业教育改革实施方案》等文件明确提出推动课程内容与职业标准对接、教学过程与生产过程对接，并通过职业技能竞赛和创新创业教育提升人才培养质量。这为高职《电商直播运营》课程改革提供了政策支撑，要求课程建设紧密贴合行业需求，强化实践能力培养，以解决人才供需错配问题。

一、《电商直播运营》课程建设现状分析

《电商直播运营》课程是一门专业核心课，也是电商专业学生必修的一门实践课，其可以直接对接直播销售岗位，其课程建设质量直接关系到学生的就业。但目前

前高职电商专业《电商直播运营》课程的建设仍存在显著短板。

（一）课岗脱节

通过对全国 20 所高职院校《电商直播运营》课程标准和淘工作、智联招聘等招聘平台上 100 多条电商直播运营岗位招聘信息进行对比分析，采用专家打分的方式进行量化，邀请 5 位电商专业的专家对《电商直播运营》课程的课程目标、课程内容、教学安排和电商直播销售岗位的岗位职责、能力进行对比分析，然后依据以下标准进行打分，评价标准分三个等级，课程目标、内容等完全匹配电商直播销售岗位的行业最新要求打 5 分；课程目标、内容等不能完全匹配电商直播销售岗位的行业最新要求打 3 分；课程目标、内容等完全不匹配电商直播销售岗位的行业最新要求，严重滞后打 1 分，以下是打分结果。

表 1 课岗匹配程度分析表

典型任务	课程学习目标	岗位行业要求	均值
产品讲解	仅教授基础 FAB 话术模板 缺乏品类差异化讲解技巧	需掌握场景化剧本设计（如剧情直播） 能针对草原特产、服饰等类目定制话术	1.6
流量运营	以自然流量运营为主、未涉及投流 ROI 优化	需精通千川 / 磁力引擎等付费工具 要求广告 ACOS ≤ 行业均值	1.7
数据复盘	仅教 Excel 基础统计 无用户画像构建方法	需使用 BI 工具完成转化漏斗分析 能通过数据指导次日选品	2.6
场控执行	侧重设备基础操作 未涉及多平台同步直播	需处理突发状况（如恶意刷屏） 掌握抖音 / 快手 / TikTok 三端协同技巧	1.1
合规风控	仅讲解广告法基础条款 缺乏客诉应急流程	需实时监控敏感词并自动拦截 熟悉平台争议处理 SOP	0.1

从上表可以看出《电商直播运营》的教学内容与电商直播岗位严重脱节，都没有完全匹配，绝大部分处于不完全匹配，主要体现在课程内容往往侧重于电商直播

的基本概念、原理和理论框架，而电商直播销售岗位更注重实际操作能力。课程内容更新速度较慢，无法及时反映行业最新动态，导致学生所学知识与行业实际需求

存在差距。实践环节薄弱,缺乏真实项目实践,实践设备与资源不足,有的学校仅能提供有限的资源让学生进行直播模拟带货,学生无法在真实的工作环境中锻炼直播销售能力,导致毕业后难以快速适应岗位需求。

(二) 课证分离

目前,高职院校《电商直播运营》课程与1+X直播电商职业技能等级证书(初级),主要体现在课程内容、考核标准、行业对接、教学资源等多个方面。这种分离可能导致学生所学技能与行业实际需求脱节,影响职业教育的实用性和就业竞争力。部分院校的《电商直播运营》课程仍以传统电商理论为主(如直播流程、平台规则等),缺乏真实场景的实操训练(如话术设计、流量投放、数据复盘)。课程评价与证书考核标准不一致,院校课程考核多以笔试或简单大作业为主,而1+X直播电商职业技能证书考核需通过平台上实操任务或仿真系统测评。师资能力不同院校教师可能缺乏一线直播运营经验,而1+X证书培训师多来自企业,双方教学视角存在差异。

(三) 课赛衔接不足

通过分析20所高职院校《电商直播运营》课程课程标准和全国职业院校技能大赛-直播电商赛程,发现当前《电商直播运营》课程与大赛的衔接仍存在明显不足。这种不足主要体现在目标定位、内容体系、实训条件、评价方式等方面。比如课程目标与大赛能力要求脱节,电商直播运营课程课程目标侧重基础理论知识和标准化流程掌握,而直播电商赛项强调实战应变、创新策略、

高压执行等;课程内容和大赛技术规程不匹配,大赛的内容包括直播策划、直播运营、直播复盘这三个模块,而课程内容大多在5-6个模块,并且电商直播运营课程缺乏限时任务训练,未涉及真实广告账户操作,多为单人作业,缺乏团队实战;实训条件与大赛环境差距大,有的学校并没有比赛用的仿真模拟软件,不会分析实时数据优化策略;《电商直播运营》课程评价体系与大赛评分标准不一致,课程主要考核作业的完整性,多采用老师的主观评价,而比赛主要看实时数据看板,能够量化并且客观准确。

(四) 课创协同薄弱

电商直播作为当前数字经济的重要业态,为高职院校学生提供了丰富的创业机会,相比其他创业成本低、机会大、风险小。然而,《电商直播运营》课程在培养学生创业能力方面仍存在明显的协同不足,主要体现在课程目标课程目标、教学内容、实践支持、资源对接等多个维度,导致学生难以将课堂所学有效转化为创业实践。直播创业要求学生具备“从0到1”的完整能力,包括账号搭建、流量获取、变现模式设计、风险控制等,但课程往往仅覆盖其中的部分环节。课程较少涉及商业模式设计比如个人IP变现、矩阵账号运营、成本控制、广告法、税务问题等创业必备知识。

二、“岗课证赛创”协同的《电商直播运营》课程改革路径设计

(一) “岗证赛创”知识、能力、素质要求对比分析

表2“岗证赛创”知识、能力、素质要求对比分析表

维度	知识要求	技能要求	素质要求
电商直播岗位	掌握平台规则(如抖音电商手册)、产品专业知识基础、数据分析方法	能执行直播流程、设计基础话术、操作后台工具(如中控台)	镜头表现力、团队协作能力、抗压能力
1+X直播电商证书(初级)	掌握直播电商术语定义、基础合规知识、简单数据指标含义	能够进行直播间搭建与运维、直播执行、直播后运维与数据整理等	标准化作业意识
技能大赛	掌握赛题行业背景(如农产品特性)评分细则解读	能够根据给定的商品信息,利用虚拟仿真软件进行直播策划、直播执行、直播复盘	礼仪规范、服务意识、合规意识、风险意识以及团队协作意识
电商直播创业	掌握商业模式设计、供应链管理、财务税务基础等知识	能够进行私域运营、引流推广、风险合规处理	机会洞察力、资源整合能力、成本控制意识、管理能力

(二) 基于“岗课证赛创”协同的《电商直播运营》课程重构

以《电商直播运营》为核心,围绕电商直播岗位

(群)、直播电商技能大赛、1+X职业技能大、电商直播创新创业的要求,对《电商直播运营》课程内容进行重构。

表 3 课程内容进行重构表

维度	对应课程模块	融合设计要点	典型教学案例
岗位能力	抖音、快手直播全流程运营	对接企业真实岗位 JD (如主播 / 运营 / 场控的 KPI)	企业真实账号代运营 (如代播校园文创产品, 计入实习学分)
1+X 直播电商证书	直播电商基础认知、直播场景搭建与开播准备、直播平台操作、直播执行、直播后运维、播数据处理与初步分析等标准化技能认证	课程考核点 = 证书考点 (如“千川投放 ROI ≥ 2”同步证书实操题)	使用 1+X 虚拟仿真实训系统完成直播电商典型工作任务模块及实施数据看板考核
技能大赛	直播策划、运营、复盘、PPT 制作等竞技能力强化	课堂项目 = 往届赛题 (如“助农直播”同步 2023 年国赛真题)	每月举办校内擂台赛, 采用大赛评分系统 (AI 监测话术违规)
创新创业	商业闭环训练	从账号孵化到变现的全链路实践 (含供应链 / 私域运营)	学生团队运营独立抖音小店, 利润的 30% 作为创业基金

(三) 基于“岗课赛证创”协同的《电商直播运营》教学组织创新

通过将企业真实项目转化为教学内容, 将 1+x 直播电商证书考题转化为课程实训任务, 将历年直播电商、电子商务技能大赛的赛题转化为课程考核和训练的实践项目, 并将创新创业要点融入, 实现课程分层设计即基础层: 1+X 证书考点和电商直播运营的理论知识; 提高层: 大赛专项训练 (培养尖子); 拓展层: 创业项目实战 (孵化领袖)。并且在教学组织实施过程中实施 5+5+5 教学周期, 前 5 周学习电商直播运营的理论知识和 1+X 证书考点; 中间 6 周开始实践项目, 限时训练, 备战自治区技能大赛; 后 5 周开展创业实战。

(四) 基于“岗课赛证创”协同的《电商直播运营》评价体系重构

随着电商直播行业发展, 传统评价体系已无法满足人才培养需求, 需构建“岗课赛证创”五维协同评价机制。

《电商直播运营》评价体系可从三方面重构: 评价内容多维化, 突破单一理论考核, 建立涵盖岗位能力、课程知识、竞赛水平、创业成效的复合指标, 如直播执行需满足课、岗、赛三重标准; 评价主体多元化, 引入企业导师、大赛裁判、1+X 考评员、创业导师共同参与; 评价方式动态化, 运用“过程性数据+阶段性成果”追踪评价, 通过抖店后台监测、证书模拟考、创业项目路演等方式进行。重构后的体系实现“四个转化”, 解决传统评价与行业脱节问题。

(五) 基于“岗课赛证创”协同的《电商直播运营》学习路径培养



针对电商直播人才培养需求, 构建“四阶递进、五维融合”的《电商直播运营》培养体系。第一阶段为基础能力学习, 聚焦 1+X 直播电商证书 (初级) 标准, 通过模块化实训让学生掌握直播策划、设备操作等基础技能, 并考取初级证书, 覆盖基础岗位 60% 技能。第二阶段是专项强化学习, 对接区赛标准开展项目化训练, 在限时任务中提升流量运营、数据分析等核心能力, 强化岗位技能的速度与精度。第三阶段进入综合实战, 组建跨专业团队完成从选品、直播到私域运营的商业闭环, 优秀项目可参与学校创新创业孵化。第四阶段为学生个性发展阶段, 实施“岗位定制+大赛冲刺+创业深化”分流培养, 学生依职业规划选择企业实习、竞赛集训或创业实践。各阶段贯穿“做学赛创”一体化, 设置岗课、赛证、创业融合点, 实现能力递进与个性发展的有机统一。

结语

本文章以面向电商直播岗位 (群) 需求, 以增强电子商务类专业学生就业创业能力为主旨, 探索开展核心课程《电商直播运营》教学改革。针对社会对电子商务直播岗位 (群) 需求, 以“岗课赛证创”融通为基础, 以课程为核心载体, 将岗位、职业技能等级证书、职业技能竞赛、创新创业对知识、技能、素养的要求重构电

商直播运营课程; 项目导向, 重构该课程教学组织, 建立了“五维协同”的评价体系, 强化了师资队伍建设, 构建了“四阶递进、五维融合”的《电商直播运营》培养体系, 不断培养电商学生职业能力, 实现学生可就业, 能创业。形成了面向能力, 强化实践的创新教学模式。

参考文献

[1] 李怀宝. 浅谈高职“岗课证赛”融合背景下会计专业师资队伍建设的困境与对策 [J]. 经济师, 2024, (04): 184-185.
 [2] 赵文秀. 基于校企融合的“岗课证赛创”一体化课程体系改革研究 [J]. 科技风, 2024, (08): 73-75.
 [3] 李霞. “岗课证赛融合”渐进型的高职国贸专业课程体系建设 [J]. 教育与职业, 2015, (02): 134-135.
 [4] 蒲萍, 袁芬, 夏辉. 岗课证赛深度融合的会计专业人才培养模式探究 [J]. 财会讯, 2010, (25): 47-48.

基金项目: 鄂尔多斯生态环境职业学院教研教改类重点项目“课岗证赛创”协同下高职《电商直播运营》课程改革探索与实践研究” (ESTK2115)。

作者简介: 王智慧 (1990—12), 女, 汉族, 内蒙古凉城县人, 硕士, 讲师、中级经济师。研究方向: 电子商务、物流与供应链管理。