

昭通高职院校电商专业课程与农业需求的对接

文林

西南林业大学

摘要：随着电子商务的蓬勃发展，昭通的农业发展面临着新的机遇。借助电子商务的平台，农业可以打破地理界限，实现国内和国际的直接联系，提高了农业的物流效率和市场竞争力。高职院校作为技术技能人才培养的主阵地，它的电子商务的教学内容必须与当地行业的需要密切联系。当前，昭通当地职业学院的网络营销与直播电商专业在为农业提供服务上还存在着许多问题，严重影响着昭通农村电子商务的发展和社会经济的发展。为此，因此，本文深入研究昭通高职院校电商专业课程与农业需求的对接，先分析昭通农业发展现状与电商需求，然后剖析昭通高职院校电商专业课程现状，最后提出需求对接策略，从而为昭通地区的电子商务行业提供必要的人才支持，同时也可以推进我国高等职业学校的教育教学改革，提升人才培养质量，从而为当地的经济做出贡献。

关键词：昭通高职院校；电商专业课程；农业需求；课程对接

【DOI】 10.12252/j.issn.2096-6288.2025.11.016

引言

“三农”问题一直是我党在农村工作中最重要的问题，也是最根本的问题。昭通是一个以农业为主的城市，具有苹果、竹子、马铃薯、中药材和花椒等多种优势农产品，具有独特优势。但由于小生产和大市场之间的冲突，使其很难实现与市场的准确对接。在大数据、云计算和人工智能等新兴科技快速发展的背景下，我国农村电商交易额年均增速超过30%，已逐渐形成新的驱动力量。然而，当前昭通乡村电子商务的发展却遇到了许多难题，特别是缺乏专门的技术人员。目前，在我国的乡村地区，农民的文化程度并不高，他们在信息技术、新媒体操作、农产品推广运营等方面的知识和技巧都比较欠缺，也很难吸引并保留高层次的专业电商人才。在这种情况下，昭通职业学院是本土科技和技能人才的主要培训基地，它的电商专业教学与当地的实际需要进行有效的结合，既可以为农村电商行业提供所需要的复合型人才，同时也可以给当地的经济带来新的生机，从而帮助落实乡村振兴的战略目标。

一、昭通农业发展现状与电商需求分析

（一）昭通农业产业特点与规模

昭通地形地貌复杂，气候多样，形成了多种特色的农业生产。比如昭通苹果，由于其特殊的地域环境，使其色泽鲜亮，口感脆甜，营养丰富，种植都有几十万亩的规模，每年都有相当数量的产量，已经逐渐发展成了地方的主要农业经济。到2023年年底，昭通的果园规模扩大到85万公顷，年产110万吨，综合产值攀升至130亿元，覆盖果农13.8万户、52.7万人。昭通的中药材因其质量好，享誉海内外，并逐步形成了一个较大的生产基地。2022年，以天麻为主要原料的中药材种植面积为

46.45万公顷，实现经济总量90.04亿元。昭通过过“公司+合作社+基地+农民”的发展方式，使其种植规模不断扩大，如今人均产量提高到了450-550 kg。同时，当地还有花椒、核桃和特色蔬菜等特色农产品，形成了昭通特色鲜明的特色农业。如此众多的特色农产品，为昭通的电子商务发展奠定了良好的商品基础，同时也为深入开展农业和电子商务的深入结合开辟了巨大的发展前景，迫切需要借助电商的力量，来扩大昭通农业的销售范围，提高产业的效率。

（二）农业领域对电商专业人才的需求类型

随着电子商务在农产品中的广泛运用，昭通的农产品市场对电子商务人才的要求也越来越多样化。农产品电子商务的运作，要求有精通淘宝，拼多多，抖音等电商平台的专业人员，负责商品的上架，店铺的装修，营销的推广等。掌握好电商平台的运作规律，掌握好相应的营销手段，提高商品在网络上的曝光率和销量，把昭通的特色农产品推广到更大的范围内。电子商务平台下的农业企业的后勤管理人员也是必不可少的。农产品的季节性和易腐性决定了其在运输过程中对时间和储存的技术提出了很高的要求。这些人才对农产品的物流特征十分了解，可以对其进行优化，对冷链物流网络进行合理的计划，从而减少其物流费用，保证农产品的新鲜和及时送达，从而有效地缓解农产品“最后一公里”的运输问题。另外，农业电子商务中的数据分析方面的专业人才更是业界迫切需要的。他们利用网络数据，用户评价，市场趋势等数据，为农产品的生产和销售提供决策支持。比如，对消费者的消费倾向进行了分析，从而引导农民进行农业生产的合理布局；依据销售情况对市场的需求量进行准确的分析，以防止商品的滞销。

二、昭通高职院校电商专业课程现状剖析

(一) 现有课程体系框架与主要课程设置

当前昭通职业学院的网络营销与直播电商专业课程主要由基础课程、专业核心课程和实践性课程三部分组成。基础课程以计算机基础、电子商务概论、经济基础等为主要内容。专业核心课程包括网络营销, 电子商务物流管理, 网店运营、电子商务数据分析等。实践课程, 通过校内培训和校外实习相结合的方法, 提高了学生的动手能力。但是, 目前电子商务专业教育体系中, 关于农产品行业特点的课程并不多, 大部分都是侧重于普及电子商务的相关理论和技术。对农业生产季节性强, 易腐烂, 乡村电子商务基础设施薄弱, 物流配送难度大等特点, 目前在我国的教育改革中还没有给予充分的关注, 也没有进行相应的教学设计。

(二) 课程内容与农业产业的结合程度

在教学内容上, 尽管也有一些关于农业电子商务的实例, 但大多是零散和简略地介绍, 没有形成一个系统和深入的农业电子商务的知识系统。就拿“网上营销”这一类的例子来说, 在对农产品的网上营销战略进行解释的时候, 常常只提到了使用电商平台来开展推广, 没有将农产品的地域文化特征、产品生长周期等特征与其相融合, 对适宜于农产品的营销方法比如品牌塑造、口碑传播、社群营销等进行了详细的讨论。

针对目前我国在农业物流领域存在的一些问题, 如冷链物流和包装保护等, 在电子商务物流过程中很少涉及, 该专业的教学内容主要集中在一般货物的后勤管理上, 没有对农产品在储存和运输过程中的温度控制、保鲜技术、特种包装材料的选用等方面的重要内容进行详细的说明, 造成了学生对于农产品的物流问题的反应不足。总体来说, 该课程的内容和农业生产的融合只是停留在表层, 不够深入和广泛, 不能很好地满足农业电商发展所需要的专业人才的知识能力。

(三) 实践教学环节在农业电商方面的开展情况

实践教学是电商专业人才培养的重要环节, 但目前昭通高职院校在农业电商实践教学方面存在诸多不足。校内实训多基于通用电商模拟平台, 学生们用计算机模拟开店铺, 销售虚拟产品, 与真实的农产品电子商务是两回事。比如, 在现实中销售一个苹果, 需要思考采摘时间、如何保存和运输; 如何在直播中介绍自己的特色; 碰到销售后的问题, 例如腐烂的农产品该如何处置。但是, 在实践中, 学生们却没有机会体验到这样的情景, 也不会去了解农产品销售中可能遇到的问题, 所学到的只是些基础知识。

而在校外实践方面, 与农业企业和电商平台的合作

并不紧密。有的实习中心, 跟学院签订了一份看似不错的合作合同, 但其实并没有太多的实践机会。即便是有了工作, 也只是做一些记录数据、接听客服之类的琐碎工作, 并不涉及农产品电子商务这一块, 无法学习到真正意义上的电商经营。这种模式下, 培养出的毕业生与企业所需的职业技能有很大的距离, 无法适应社会的要求。

三、实现昭通高职院校电商专业课程与农业需求有效对接的策略

(一) 紧密结合农业产业特色优化课程内容

首先, 在教学内容方面, 应该增加农业电子商务专业的内容, 如农产品电商运营实务、农产品品牌策划与推广、农村电商政策与法规等(见表1)。

表1 农业产业特色优化课程内容

课程名称	核心内容
农产品电商运营实务	<ul style="list-style-type: none"> - 农产品电商全流程运营(采购、包装、上架、销售) - 电商平台选择与店铺定位 - 运营策略制定(流量获取、营销活动设计等)
农产品品牌策划与推广	<ul style="list-style-type: none"> - 农产品品牌定位与差异化塑造 - 品牌故事构建与文化内涵挖掘 - 传播渠道选择(社交媒体、短视频平台、传统媒体等)
农村电商政策与法规	<ul style="list-style-type: none"> - 国家及地方农村电商扶持政策解读 - 电商经营相关法律规范(知识产权、消费者权益保护等) - 创业就业政策指导(补贴、孵化支持等)

其次, 将农业要素纳入已有的教学内容之中。在网上市场营销过程中, 对农产品网上销售特有的战略进行了详细的说明, 在传统的网上推广方法的基础上, 还应该着重阐述如何通过乡村自媒体来开展农产品的宣传, 例如, 在抖音、快手等平台上, 以短视频、直播等形式将农产品的生长环境和种植过程展现出来, 加强用户对其的信赖。根据农产品特性, 结合农产品名称、产地和特色等关键词, 对其进行优化, 以提升其在搜索引擎上的排名。

在电子商务物流管理课程中, 着重论述了“电商物流”的运行方式和特点。重点介绍了冷冻冷藏技术在农产品冷藏方面的运用, 其中涉及对各种农产品的温度和湿度的要求, 以及冷藏设施的选用和选用; 适宜于食品包装的设计, 如抗冲击、抗湿、保鲜等包装材料的选用及包装方式, 减少其在储运中的损失。

另外, 还不断地对教学内容进行调整, 以追踪农产

品电子商务的发展趋势。适时将农产品电子商务的最新案例,例如农产品直播带货的成功案例,创新农产品市场销售方式;智慧物流配送系统,农产品溯源等最新技术;将社区团购、农产品预售等先进的教育内容运用到课堂教学中,保证了课程的及时和实用,促进了学生学到的专业技术和产业发展。

(二) 构建基于农业电商实际的实践教学体系

加强校内实训基地建设,打造高度仿真的农业电商实训环境。引进真正的农产品电商工程,与本地的农产品公司进行协作,把企业的农产品上架、销售等业务引进到实习基地,使同学们在实习过程中对农产品从采购到质检到包装到上架销售到物流配送的整个过程都有一个全面的了解。通过建立具有专门直播设施的“农产品直播培训基地”,对学生开展“农产品”“直播”的培训,提高学生的“直播销售”水平。

通过与农业企业和电商平台的深度协作,打造一批稳固的校外实训基地。通过与昭通本地苹果种植合作社,天麻加工企业,农产品电商平台等建立了长效机制,为学生们创造了丰富的就业机会。通过实践,保证同学们可以积极地参加到农产品电子商务的主要经营领域,例如店铺的日常管理,活动策划,数据分析等;农产品的现场直播,从选品,脚本撰写,到现场的运作;农业企业的后勤管理,参加配送计划,仓库的管理。

(三) 加强具备农业电商经验师资队伍建设

一方面,引进农业企业和电商平台等有农业电商实践经验的专家,补充师资;他们都有着在实际工作中的成功实例以及丰富的经历,他们可以把农产品电子商务运作的实践技能、行业最新动态引入到课堂上,让他们的课程更加接近于实践。比如,请一些在直播中表现出色的农产品直播主持人来做兼职老师,分享直播策划和粉丝运营等方面的心得;邀请农业电子商务公司的营运主管为您介绍电子商务平台的运作战略及资料的解析方式。同时,要强化师资队伍建设,并不定期地安排师资到有关农产品电子商务的培训、研讨会和企业实习。培训内容包括:农产品电子商务运作,农村电子商务政策解读,电子商务新技术的运用,为广大电子商务教师搭建了一个交流、学习、研究的平台,提升自身教学水平,以此提高课程教学质量。

(四) 加强与农业产业相关方的合作交流

与农业企业建立长期稳定的合作关系,邀请企业深度参与课程设计与人才培养方案制定。企业能够依据自身实际运营情况,为课程提供贴合市场需求的建议,例如在农产品电商运营实务课程中,企业可结合自身在农产品选品、定价、促销活动策划等方面的经验,提出课

程内容应重点关注的要点,使学生所学更契合企业用人需求。同时,可建立订单式人才培养模式,根据企业特定岗位需求定制课程,如企业需要擅长农产品短视频制作与推广的人才,学校便可在相关课程中增加此类专项训练,学生毕业后直接进入合作企业对应岗位工作,实现人才培养与就业的无缝对接。

积极参与农业电商行业研讨会、展销会等活动。通过这些活动,学校能够及时掌握行业最新动态、了解前沿技术与创新商业模式,如农产品溯源系统在电商中的应用、社区团购与农产品电商结合的新模式等,并将这些新知识融入课程教学。此外,在活动中学校还可与其他院校、科研机构及企业建立广泛联系,开展校际交流合作,共享优质课程资源与教学经验;与科研机构合作开展农业电商相关课题研究,提升学校科研水平的同时,将研究成果转化为教学内容,增强课程的深度与广度。

结语

综上所述,昭通高职院校电商专业课程与农业需求的有效对接,对于促进昭通农村电商产业的发展和乡村振兴都有着十分重大的现实意义。本文从昭通的农业发展状况和电子商务的需要出发,对目前电子商务类专业的教学模式进行了研究,找出了目前电子商务类专业教学中所面临的问题。同时,提出应密切联系农业行业特点,优化课程内容,建立符合农业电商实践的实践教学体系,加强具有农业电商实践经验的教师队伍的培养,加强与农业产业相关方的合作交流等对策,为昭通的经济社会发展提供新的动能。

参考文献

- [1] 韩宪文. 职业本科教育电子商务专业课程体系建设研究[J]. 潍坊工程职业学院学报, 2025, (02): 52-60.
 - [2] 卢柳娣. 高质量发展模式下高职电子商务专业课程体系构建与实践[J]. 中国电子商情, 2025, (05): 102-105.
 - [3] 苏莹. 产教融合背景下高职院校跨境电子商务专业群课程体系构建研究[J]. 湖北开放职业学院学报, 2025(04): 46-49.
 - [4] 陈宏, 张炎欣, 朱名勋. 基于S-CDIO理念的电商专业实践课程体系构建[J]. 中国多媒体与网络教学学报(下旬刊), 2024, (10): 119-122.
 - [5] 陈韦兰. 新高考背景下高中作文教学指导策略探析[J]. 语文教学通讯·D刊(学术刊), 2024, (03): 11-13.
 - [6] 马元凯, 韦玉丹. 高校电子商务专业课程建设与乡村振兴实践结合[J]. 互联网周刊, 2023, (20): 49-51.
- 作者简介: 文林, 1989.01, 女, 汉, 云南会泽, 研究生在读, 研究方向: 农业管理。