

直播电商人才培养问题及对策研究

陈加博 高 旭

长春光华学院 吉林 长春 130000

摘要：本文针对直播电商人才培养过程中存在的课程体系与实践脱节、师资力量薄弱以及跨界融合能力培养不足等问题，提出了加强实践教学环节、引进和培养具有实战经验的教师等对策建议，以期助力直播电商人才培养，推动直播电商行业的健康发展。

关键词：直播电商；人才培养；问题；对策

引言：随着直播电商行业的迅猛发展，对专业人才的需求日益增长，然而当前的人才培养模式却面临着诸多挑战。本文旨在探讨直播电商人才培养过程中存在的问题，并提出相应的对策。通过对行业现状深入分析，期望能够构建一个更加完善、高效的人才培养体系，以满足直播电商行业对高素质、专业化人才的需求，进而推动整个行业的持续、健康发展。

1 直播电商人才培养的重要性

直播电商作为近年来迅速崛起的新兴商业模式，已经深刻地改变了消费者的购物习惯，并为企业带来了新的增长动力。在这一背景下，直播电商人才培养的重要性日益凸显。首先直播电商人才培养是推动行业持续健康发展的关键。随着直播电商市场的不断扩大和竞争的加剧，企业对高素质、专业化的直播电商人才的需求也日益迫切。只有拥有足够数量的高素质人才，才能满足市场的不断扩张和企业持续发展的需求。其次直播电商人才培养有助于提升直播内容的质量和直播的整体水平。直播电商的核心在于通过直播形式向消费者展示产品、传递信息、促进消费者下单从而提高转化率。因此，直播内容的质量和水平直接关系到本场直播的成交总额和该账号的未来发展。培养具有专业技能和创新能力的直播电商人才，能够帮助企业打造更具吸引力和感染力的直播内容，提升消费者的购物体验，从而增加销售量和市场份额。然后直播电商人才培养有助于提升企业的品牌形象和市场竞争能力。在当前直播电商迅猛发展的时代，企业的品牌形象和口碑传播更加依赖于直播内容和直播质量的传播效果。通过培养具有专业素养和人格魅力的直播电商人才，企业能够更好地传递品牌理念

项目来源：吉林省电子商务学会“十四五”规划研究项目（项目编号：2022JLDS020）；吉林省2024年度大学生创新训练计划数字化赋能吉林省乡村旅游的电商路径探索之路

和价值观，增强消费者对品牌的认同感和忠诚度，还能够通过自身的专业能力和影响力，帮助企业拓展市场、提升市场份额和竞争力^[1]。最后直播电商人才培养也是促进就业和创业的重要途径。随着直播电商行业的不断发展壮大，对于直播电商人才的需求也日益增加。培养具备直播电商技能和素养的人才，不仅能够满足行业发展的需求，还能够为高校毕业生创造更多的就业机会和创业空间。

2 直播电商人才培养存在的主要问题

2.1 课程体系与实践脱节

在当前高校电子商务课程建设中，往往过于注重理论知识的传授，而忽视了与实际业务场景的紧密结合，这在直播电商人才培养中尤为明显。一是课程体系与实践脱节，导致理论知识难以转化为实际应用能力。直播电商是一个快速发展的行业，涉及的领域广泛且变化迅速，需要从业者具备敏锐的市场洞察力和快速适应变化的能力。然而，传统的课程体系往往滞后于行业的发展，无法及时反映最新的市场动态和技术趋势。因此，学生或从业者在学习过程中，虽然掌握了大量的理论知识，但是难以将所学知识有效转化为实践能力，导致学生在实践环节中面对真实业务场景时无从下手、无所适从。直播电商的核心在于通过直播形式与消费者进行实时互动，传递产品信息、解答疑问、促成交易。这需要从业者具备良好的沟通能力、应变能力和团队协作能力。然而，由于实践环节的缺失，学生往往缺乏真实的直播经验和用户互动经验，导致他们在面对真实业务场景时感到手足无措，难以快速适应并融入其中。三是课程体系与实践脱节，这也会导致学生的创新能力和创业精神受到影响。直播电商是一个不断创新和发展的行业，以适应市场的变化和消费者的需求。

2.2 师资力量不足

直播电商人才培养过程中，师资力量不足直接影响

了直播电商人才培养的质量和效果,对行业的持续发展构成了挑战。首先教学内容和教学方法具有局限性。当前许多教师由于缺乏实际的直播电商从业经验,往往难以深入理解和把握行业的最新动态和技术趋势。这导致他们在教学过程中,只能依据传统的理论框架和教学方法,难以提供与行业发展紧密结合的课程内容和实践指导。其次影响学生的学习体验。在直播电商人才培养过程中,学生需要得到专业的指导和帮助,但其往往难以获得足够的关注和支持。这可能导致他们在学习过程中遇到困难时无法得到及时地帮助和解决,从而影响他们的学习体验和成果。最后难以融入新技术、新模式。直播电商行业需要不断创新和改进,以适应市场的变化和消费者的需求。然而,由于师资力量不足,许多新的理念、技术和模式难以得到有效地传播和应用。这可能导致直播电商行业在创新和发展方面受到一定的限制,无法充分发挥其潜力和优势。

2.3 跨界融合能力培养不足

直播电商作为一个综合性的行业,涉及市场营销、电子商务、媒体传播、数据分析、语言表达等多个领域,需要从业者具备跨领域的知识储备和技能,能够灵活地将不同领域的知识融合在一起,以满足行业的多样化需求。然而,当前的人才培养体系往往只关注某一领域的知识传授,缺乏对跨界融合能力培养的系统性规划。这导致学生在学习过程中难以形成跨领域的思维方式,难以将不同领域的知识有效地融合在一起。直播电商是一个实践性很强的行业,需要从业者通过实际操作来积累经验和提升技能^[2]。但目前大多高校的人才培养方案缺乏与实际业务场景紧密结合的实践环节。这导致学生难以在真实环境中应用所学知识,也难以形成跨领域的实际操作能力。除此之外,跨界融合能力的培养还缺乏与行业企业的紧密合作。直播电商行业的发展迅速,行业企业对人才的需求也在不断变化。

3 提高直播电商人才培养的有效对策

3.1 加强实践教学环节

实践教学不仅能够帮助学生将理论知识转化为实际操作能力,还能让其更深入地理解直播电商的运作机制,从而在未来就业中能快速融入工作环境、适应工作内容和氛围。实践教学应紧密结合行业实际,直播电商行业变化迅速,新的营销策略、技术手段层出不穷。所以,实践教学环节应紧跟行业发展趋势,引入最新的教学案例和直播场景,让学生在模拟或真实的业务环境中进行实践。这样,学生才能更直观地了解行业现状,掌握最新的技术和方法。接着,实践教学应注重技能训练

和能力培养。直播电商涉及多个环节,包括直播技巧、营销策略、数据分析等。实践教学环节应针对这些关键技能和能力进行有针对性地训练,通过岗位设定、案例分析、分组讨论等方式,让学生在实践中提升自己的专业技能和综合素质。直播电商是一个需要团队协作的行业,团队成员之间的沟通和协作能力至关重要。在实践教学环节中,应设置一些需要团队协作完成的任务,让学生在完成任务的过程中锻炼自己的团队协作和沟通能力^[3]。最后,实践教学应与企业深度合作。企业是直播电商行业的主体,他们对人才的需求和变化有着最直接的感知。实践教学环节应与企业深度合作,共同制定实践教学内容 and 计划,引进企业导师,让学生有机会深入企业参与实际项目,了解企业的运作机制和业务需求。这样,学生不仅能更好地掌握实践技能,还能建立与企业的联系,为未来的就业和创业打下基础。

3.2 引进和培养具有实战经验的教师

直播电商作为一个新兴且快速发展的行业,其实践性和专业性要求极高,而具备实战经验的企业导师能够为学生提供更加贴近行业实际的教学内容和指导,能够直接带来行业内的最新动态和趋势。企业导师由于长期在直播电商领域工作,积累了丰富的实战经验和行业资源。他们能够将行业内的最新变化、成功案例以及面临的挑战和当前困境等内容融入教学中,使学生能够及时了解行业的最新动态,掌握前沿的知识和技能。相比于传统的理论讲授,这些教师能够结合自身的实战经验,设计更加贴近实际的教学案例。这些真实案例不仅具有针对性,而且能够激发学生的学习兴趣 and 热情,使他们在学习过程中更加主动和积极,增强其创造性。在实战过程中,企业导师能够精准找到针对学生的不同需求和特点,提供个性化的指导和建议。这些指导和建议不仅能够帮助学生解决学习中的困惑 and 问题,还能够帮助学生更好地规划自己的职业发展和未来方向^[4]。在培养具有实战经验的教师方面,可以采取多种措施。一方面,可以加强与直播电商企业的合作,邀请具有丰富实战经验的企业家、专家等担任兼职教师或客座教授,为学生提供更加专业和实践性的教学。另一方面,可以鼓励和支持校内教师参与直播电商实践项目,通过实践锻炼提升他们的实战经验和教学能力。同时,还可以定期组织教师参加行业内的培训和交流活动,让他们了解行业的最新动态和趋势,提升他们的专业素养和教学水平。

3.3 加强跨界融合能力的培养

随着直播电商行业的不断发展,对于具备多元化知识和技能 of 复合型人才的需求日益增加。直播电商涉及

市场营销、电子商务、媒体传播、数据分析等多个领域,在课程设置上应注重跨学科的知识融合。可以开设一些跨学科的课程,如市场营销与数据分析、电子商务与媒体传播等,让学生在掌握专业知识的同时,也能够了解其他领域的知识和技能。这样的课程设置有助于培养学生的综合素质和跨界融合能力。通过组织学生参与真实的直播电商项目,让他们在实践中学习和掌握不同领域的知识和技能^[5]。可以与电商企业合作,建立实践基地或实习项目,让学生在企业导师的指导下,参与直播策划、产品推广、数据分析等工作,深入了解直播电商的运作机制和业务流程。这样的实践教学能够帮助学生将理论知识与实践相结合,提升他们的实际操作能力和跨界融合能力。除此之外,还可以通过开展跨学科的研究项目或比赛来加强跨界融合能力的培养。可以组织不同专业的学生组成跨学科团队,共同参与某个直播电商项目的研究或比赛。在项目或比赛中,团队成员需要共同协作,运用各自的专业知识和技能,完成项目的策划、执行和评估等环节。这样的跨学科合作能够帮助学生了解不同领域的知识和技能,培养其团队协作和沟通能力,提升跨界融合能力。

3.4 完善评估和激励机制

在提升直播电商人才培养质量的过程中,完善评估和激励机制是至关重要的一环。首先评估机制需要全面且多维度。评估机制不能仅局限于传统的考试分数,而应涵盖学生的理论知识、实践技能、团队协作能力、创新思维等多个方面。可以通过课堂表现、项目实践、团队合作、竞赛成果等多种方式,综合评估学生的学习成果和能力水平。其次评估机制需要具有时效性和动态性。评估机制需要紧跟行业发展趋势,及时调整评估内容和标准。同时,评估机制应具有动态性,能够根据学生的学习进度和能力变化,及时提供反馈和指导。这样有助于帮助学生及时调整学习策略和方向,更好地适应

行业发展的需求。然后在激励机制方面,需要注重个性化和差异化。不同的学生具有不同的学习需求和目标,激励机制应能够根据学生的实际情况,提供个性化的激励措施。例如,对于学习成绩优秀的学生,可以提供奖学金、荣誉称号等激励;对于实践能力强、具有创新精神的学生,可以提供实践机会、创业支持等激励。同时,激励措施应具有差异化,能够针对不同阶段和层次的学生,提供不同的激励措施,以激发他们的学习动力。最后激励机制还需要与行业发展紧密结合。可以与企业合作,设立实习岗位、创业基金等,为学生提供更多的实践机会和创业支持。同时,可以邀请行业内的专家、企业家等担任导师或顾问,为学生提供个性化的指导和建议,帮助他们更好地了解行业发展趋势和市场需求。

结束语

未来,直播电商领域将持续繁荣,并伴随着技术的革新和市场的多元化发展,人才培养工作必须与时俱进,不断创新和改进。我们需要更加注重培养人才的创新能力、跨界融合能力以及持续学习的能力,以确保他们能够适应快速变化的市场环境,为直播电商行业的长远发展提供坚实的人才支撑。

参考文献

- [1]翟小可.直播网红的电商模式与营销策略分析[J].现代营销,2020(8):169-170.
- [2]袁琦.基于市场上网络直播平台的电商营销策略研究[J].技术与市场,2019(3):206-207.
- [3]王运昌,杨柳.“直播+电商”营销模式的困境与对策[J].现代营销,2020(6):58-59.
- [4]罗杰,罗小芳,刘欣.“直播+电商”模式的现状及发展研究[J].计算机产品与流通,2020(8):225-226.
- [5]蔡沛婧.“直播+”模式下电商发展的对策研究[J].电子商务,2020(2):17-18.