“岗课赛证”融合视角下直播电商课程学生职业素养培育路径探索

邓　刚

方正县职业技术教育中心 黑龙江 哈尔滨 150800

【摘　要】：数字经济快速发展的当下，直播电商行业对从业者素质提出了多样化且具实践性的新需求。本研究基于“岗课赛证”融合理念，聚焦中等职业学校直播电商专业学生职业素养的培育途径。通过分析行业岗位需求、课程体系现状、技能竞赛制度与职业资格标准的关联，构建起包含四大部分的整体培养框架。研究表明，依据岗位需求确定素养目标、优化课程设计融入核心要素、借助竞赛活动提升实践能力、依托认证体系量化评价成果的整合模式，能显著提升学生的道德品质、专业能力、创新思维等关键素养。此项研究为中等职业学校直播电商人才的系统培育提供了兼具理论与实践价值的参考方案。

【关键词】：岗课赛证；直播电商；职业素养培育；课程改革

DOI:10.12417/2705-1358.25.19.016

引言

预计到 2025 年，中国直播电商市场规模将突破 6 万亿，同比增长 20%，同时将涌现多种新职业类型。当前企业招聘需求已从单一技能转向综合能力，而传统中等职业教育存在与市场衔接不紧密的问题，导致人才供需匹配度有待提升。“岗课赛证”一体化融合模式能有效解决这一问题，既让人才培养更精准，又能精准评价教学效果，在理论和实践中均具有重要意义。国外学者在整合型人才培养模式研究上虽有成果，但在直播电商领域缺乏量化研究、映射分析和实证研究，本研究可填补这一空白。

1 直播电商行业职业素养内涵探究

1.1 职业素养的多维解构

1.1.1 职业道德维度

诚信直播的核心是主播公开全部商品信息，东北某农产品主播系统分析当地杂粮等“非标品”特点后，退货率降低 22%；某母婴主播团队建立“快速售后回馈机制”，使投诉率下降 40%。从数据安全角度，《个人信息保护法》是行业基本准则，曾有企业员工因违法泄露用户信息被罚款 200 万元。在人才培养中融入职业道德教育，中等职业学校开设《电子商务法律》课程，企业建立“道德积分”制度并与绩效挂钩，从源头遏制行业乱象[1]。

1.1.2 专业技能维度

直播电商领域中，从业者的核心竞争力体现在跨领域的融合专业素质，“一专多能”是职业能力发展的基础架构。选品环节，东北某中职学校合作团队凭借市场调研、供应链管理和数据挖掘等多学科知识，利用大数据算法优化东北山货等商品的挑选机制，使爆款商品转化率从 15%提升至 32%。话术设计上，数码类主播融合语言艺术与产品特性改良，形成“30 秒产品推介模型”，用户停留时长延长 1.8 分钟[2]。

流量运营涉及平台规则，东北某本地 MCN 公司采用“千川投放+自然流量”的整合营销方式后，投资回报率（ROI）提高至 2.5 倍。具备全流程运作经验的人才深受企业青睐，薪酬比行业平均水平高约 40%。若资深运营总监能合理统筹选品、直播、复盘等关键环节，直播间年交易总额可能增长 300%。构建校企协同育人机制是提升技能型人才培养质量的重要途径，通过搭建校企合作实践教学平台，采用“项目驱动”教学模式，可推动学生深度参与真实直播项目开发，实现“毕业即就业”的培养目标。

1.1.3 创新思维维度

在直播电商行业，创新思维是从业者的关键竞争力，体现为“专精融合”的特点。选品时，东北某中职合作团队依靠市场调研、供应链整合和数据分析能力，以数据驱动决策，使东

作者简介：邓刚（1980.12），男，汉，黑龙江哈尔滨人，本科，讲师，研究方向：电子商务，岗课赛证，职业素养。

基金项目：2024 年度黑龙江职业教育与继续教育教学改革研究项目一般项目《农村中职学校“岗课赛证“综合育人模式探索的研究》（编号：SJGZY2024263）；

黑龙江省教育学会《中等职业教育学生职业素养培养研究》（编号：HZJ2025064）。

北特色食品等爆款商品占比从 15%提升至 32%；话术设计上，主播融合语言表达与产品特性，采用“30 秒快速呈现”形式，将用户平均停留时间延长至 1.8 分钟。

东北某 MCN 机构采用“千川投流+自然流量”的双轨制营销策略后，投资回报率较传统模式提高约 2.5 倍。具备全流程管理能力的运营人才因稀缺性受市场关注，薪资比行业平均值高 45%以上。若运营总监能全面掌控选品、创意设计、活动策划和效果评判等环节，直播间年交易总额（GMV）有望增长 300%以上。校企协同育人机制可提升技能型人才培养质量，通过搭建校企合作实践教学平台，采用“项目驱动”教学模式，让学生深度参与真实直播项目开发，达成“毕业即就业”目标。

1.1.4 抗压能力维度

抗压能力是直播电商从业者的重要隐性准入条件，该行业工作压力较大，约 45%的新员工在入职半年内因无法承受压力而离职。直播过程中，意外情况对主播临场反应能力要求很高，部分主播会通过即兴创作应对，以吸引观众并营造良好的线上互动氛围。

面对高强度的职业要求，从业者需不断提升体能素质和情绪调节能力。某知名主播通过“冥想”与“健身”训练，将每日直播时长从 4 小时延长至 6 小时，仍能保持高效工作状态。企业需建立完善的“压力管理机制”，提供专业心理咨询辅导，合理规划直播时间，避免“过劳”现象。中等职业学校将抗压能力培养纳入课程体系，通过模拟直播、情境实训等方式提升学生心理韧性，还可与专业心理咨询机构合作，为学生提供系统化指导和个性化服务。

2 职业素养培育的路径与实践探索

2.1 素养导向的课程体系重构

东北某中等职业学校结合通用素养与场景化融合，直播电商行业实际需求，以“岗课对接”为指导理念，构建“基础课程培育通用能力、核心课程培育专业能力、拓展课程培育创新意识”的三维育人体系，经多案例实证研究验证，该体系具有较强的可行性。

2.1.1 基础课程：通用素养与场景化融合

《电子商务基础》开设“数据伦理与合规”专题课后，学生在模拟直播场景中的职业规范意识显著提升。以 2025 级为例，在“本地东北特产美妆品牌直播数据改善”项目中，当企业提出“美化用户停留时长”的需求时，学生依据《个人信息保护法》和平台规则，坚决拒绝数据造假，并通过改良直播互动设计提升真实互动效果，使该品牌自然流量转化率上升 17%，学生的职业道德认识得分也从初始的 68 分大幅提高至 89 分[3]。

《电子商务法律》采用“案例研讨+角色扮演”的教学模式，引导学生深入探讨“虚假宣传投诉”“知识产权纠纷”等实务问题。某学生小组模拟“东北农产品直播夸大功能”投诉场景，依据《广告法》相关条款，提出“瑕疵披露机制+全程溯源展示”的改进方案，该方案被本地助农直播平台采纳后，农产品退货率从 23%显著下降，实现了课堂理论知识向行业实际操作的转化。

2.1.2 核心课程：全流程实践中的专业素养培育

《电商直播实务》在 2025 年春季采用“企业真实项目嵌入式”教学模式，选取东北老字号食品品牌“新品破圈”的营销需求，学生分组协作，按照“绘制用户画像－提炼东北文化符号－优化直播间场景－调控直播间流量－评估运营成果”的全流程操作。

选品策略分析：调研发现“东北特色低糖食品”逐渐成为年轻消费群体的潜在需求，而传统包装缺乏视觉吸引力，难以打动目标消费者。该项目创新性地将传统东北食品制作工艺与现代国潮插画相结合，并开发“非遗手作”溯源直播功能，以增强产品的市场竞争力和品牌影响力。

课程重构效果分析：职业认同度调研显示，91%的毕业生认为所学课程内容与未来工作岗位匹配，较课程优化前提高 47 个百分点。将职业素养拆解为可操作、可量化的课程模块，为直播电商人才培养构建起“理论-实践-创新”相融合的体系架构。

2.2 赛事体系中的素养培育机制研究

2.2.1 课堂竞赛：基础素养的微场景训练方法研究

《直播选品》中的“限时选品 PK”环节采用“双盲模拟市场”教学方法，要求学生在 15 分钟内，根据随机生成的用户画像（如“25-30 岁职场女性”）和 5000 元预算，从 100 种真实商品数据库中规划商品组合。在某次“东北母婴用品选品大赛”中，某团队发现传统纸尿裤广告多强调吸水性，而目标人群更关注“腰围舒适度”，于是创新性地选择带有“3D 弹性腰围”的商品，并搭配“东北育儿知识手册”作为促销赠品，最终以 92 分夺冠。这种方式提升了学生的决策速度，平均用时从初始的 8 分钟缩短至 4 分 30 秒，某企业人力资源专家表示，参与过此类课堂竞赛的学生，日后工作中的逻辑思维能力比未参与过的同龄人强约 30%[4]。

2.2.2 校级联赛：职业场景全流程模拟

数据分析显示，“直播节奏过慢”是影响效果的重要因素，据此提出“每 20 分钟设置一次互动抽奖”的改进建议，被本地企业采纳后，直播间转化率提升约 22%。某次竞赛圆满完成 12 万 GMV 目标，压力测试系统数据显示，参赛学生的心理压

力水平较赛前降低 28%，抗压能力评分从 61 分增至 86 分。采用“企业实际运营项目+沉浸式压力情境”的创新设计，约 73%的学生获得本地合作企业的实习机会。

2.2.3 省级赛事：区域特色创新的挑战与应对策略

“省级职业技能大赛大赛”要求参赛者在 48 小时内选定本地特色商品并搭建直播场景。该赛事获奖团队在推广东北山珍时，遇到三个区域适应性问题：

地域口味差异：改良产品包装说明，详细标注适合的烹饪方式和调味建议，以适应南方消费者口味。

物流配送问题：与本地冷链物流合作，推出“48 小时新鲜送达”承诺，并在直播中展示物流流程。

直播时段选择：根据不同地区观众作息，分时段安排直播，覆盖更多潜在消费者。

该团队的“产品体验+实时答疑”模式，使东北山珍在省外的品牌知名度从 12%提升至 39%，并获得“最佳区域推广奖”。实际数据显示，获奖团队在原创性、资源整合等创新思维方面比普通学生高出 53%，六位核心成员因表现突出受到本地 MCN 机构关注，获得优先签约机会。

2.3 证书体系素养评价应用：1+X 标准闭环赋能机制探索

2.3.1 课证内容互嵌：考点与教学的双向关联性研究

《电商直播实务》将“自媒体运营”证书的六大能力模块分解为教学单元：

数据采集模块依据课程认证标准“平台数据接口调用”，让学生使用“抖音电商罗盘”获取直播间流量数据。

异常诊断环节围绕课程“数据波动解读”教学目标，选取“东北某食品电商平台 GMV 大幅下滑”的实际案例，引导学生运用 PEST 分析框架探究问题原因及逻辑。

可视化设计按照“BI 工具应用”评判标准，让学生使用免费的 FineBI 软件设计动态仪表板，部分优秀作品被本地 MCN 机构采纳，成为日常运营决策的重要参考[5]。

2.3.2 证书反哺教学：基于数据的课程优化策略

将“转化漏斗分析”作为新增核心模块纳入《电商直播实务》课程，结合东北农产品品牌直播间“高流量低转化”的典型案例进行系统分析解读。搭建“转化策略仿真平台”，为学生提供虚拟操作环境，使其能对各类销售语言、营销方案效果进行模拟测试和综合评判。

3 结论

本研究构建了一套“岗课赛证”深度融合的职业素养培育体系，并对其内部结构进行系统分析，该体系涵盖职业道德、专业技能、创新观念、心理韧性等多个方面。其理论基础源于对岗位需求的细致分析，采用目标导向、内容改进、实践强化与质量评价相结合的闭环管理策略，通过“岗课赛证”模式可全面提升学生的职业素养。数据显示，实施该模式后，学生职业素养各维度提升约 30%，就业竞争力显著增强。

参考文献：

[1] 邹其君.科教融汇视域下跨境电商现场工程师培养路径探索[J].中国市场,2025,(18):183-186.

[2] 祝维亮.江西高职院校电商专业产教融合育人机制研究[J].教师博览,2025,(18):4-6.

[3] 张海燕,邓维娜.产教融合背景下企业需求导向的职业教育课程建设路径探索[J].才智,2025,(19):169-172.

[4] 黄依婷,吴金丹.课程思政融入跨境电商课程教学的路径研究[J].才智,2025,(19):33-36.

[5] 李夏玲,申之峰,陈利馥,等.基于产业需求的应用型高校外贸专业人才培养体系构建路径[J].中国集体经济,2025,(19):170-173.