

AI 赋能《直播营销》课程教学模式创新探索

朱莎莎

山东化工职业学院，山东潍坊，261000；

摘要：为应对《直播营销》课程存在知识体系与行业岗位需求脱节、实践场景单一、实践教学环节薄弱、职业发展缺乏长期规划等痛点问题，本文创新构建“知识重构+AI 场景赋能+企业实践+竞赛驱动+职业规划”五位一体教学模式，旨在为行业输送高素质直播营销专业人才。

关键词：人工智能；直播营销；教学模式

DOI：10.69979/3029-2735.26.03.059

人工智能技术在教育领域的应用已成为国家教育现代化战略的重要组成部分。2022年，教育部发布《人工智能赋能教育行动方案》，明确提出“推动人工智能与教育教学深度融合，构建智能化、个性化、终身化的教育体系”。2023年，国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》，强调“利用人工智能技术推动教育模式创新，促进教育公平与质量提升”。此外，教育部等六部门联合发布的《关于推进教育新型基础设施建设构建高质量教育支撑体系的指导意见》指出，要“加快智能教学助手、虚拟仿真实验等AI技术的应用，推动教育数字化转型”。这些政策文件为AI赋能教育提供了顶层设计与政策支持，也为AI赋能《直播营销》课程教学模式创新探索指明了方向。

1 AI 赋能《直播营销》人才培养的特点

1.1 人才培养应以企业需求为导向

当前人工智能技术在直播营销领域已经深度渗透，行业、企业对直播营销人才的需求已不局限于基础型，而是需求复合型直播营销人才，而优秀的直播营销人才不仅需要扎实的直播营销理论、熟悉直播行业的真实需求，更要具备运用AI工具实现高效营销、精准转化的核心能力。当前，高职院校《直播营销》人才培养仍存在明显短板，仍然局限于课堂理论讲授，企业实践教学环节薄弱，难以匹配企业对“懂AI、会直播、能转化”的复合型人才需求。

1.2 课程教学需强调人工智能技能

当前直播营销行业的岗位竞争力，核心体现在AI工具应用上，行业、企业对直播营销人才的实践能力要求已升级为AI生成直播脚本或话术、AI数据采集与监

测等的综合能力，这些能力的培养离不开沉浸式、实战化的教学支撑，而AI技术正是实现这一教学目标的核心载体。因此，《直播营销》课程教学必须强化人工智能技能的融入，紧扣AI赋能人才培养“数据驱动、实战导向、高效赋能”的特点，将AI工具应用贯穿教学全流程。

2 当前《直播营销》课程教学模式现状分析

2.1 知识体系与行业岗位需求脱节

在传统《直播营销》课程教学中，普遍存在知识碎片化、教学内容滞后等问题，而知识更新速度远远跟不上平台规则的变化，这种滞后性往往会造成教学与行业岗位需求之间的断层，导致学生毕业后在进入工作岗位以后仍然需要花费大量的时间补充企业所需的专业知识和技能。这一现状不仅影响教学效果，更影响直播营销领域人才培养的整体质量。

2.2 实践场景单一，数智化应用薄弱

传统《直播营销》课程实践往往以课堂演练、模拟直播等方式为主，学生很难接触到真实的直播流量环境，对于数字人主播、智能数据分析工具、虚拟直播间搭建等数智化应用能力薄弱，无法适应企业对数智化人才需求，因此会导致学生的数智化应用能力薄弱。

2.3 实践教学环节薄弱，学生创新能力欠缺

传统《直播营销》课程以教师为中心，偏重理论讲授，学生实践行为多为观摩学习，无法直接上手实践，这样“重讲解、轻实践”的教学方式难以激发学生的主动性和创新思维。即使学生通过自己的媒体账号进行直播实践，但是大多停留在模仿层面，无法真正地了解直

播营销的内在逻辑与方式,更无法适应行业对复合型直播人才的动态需求。

2.4 学生职业发展缺乏长期规划

直播营销行业生态丰富,涵盖选品员、直播销售员、视频创推员、平台管理员、数据分析员等多个关键岗位。然而,当前不少学生对这些岗位的具体能力要求、发展路径及成长阶段缺乏清晰认知。他们往往将注意力集中于短期的直播技巧与表现,忽视行业所需的综合素养与可持续成长能力,导致职业规划意识薄弱、长期发展动力不足。

3 AI 赋能《直播营销》课程教学模式重构

以学生为中心,坚持个性化培养路径,践行“人人皆可成才,人人尽展其才”的人才培养战略。构建“知识重构+AI 场景赋能+企业实践+竞赛驱动+职业规划”五位一体教学模式。融合 AI 产业发展前沿与相关工具方法的应用,以企业实践、专业竞赛与实训实习培养学生的知识掌握能力与实践应用能力,提高学生的创新创业能力与就业竞争力。

3.1 知识重构: 对接行业发展与岗位需求

针对当前知识体系与行业岗位需求脱节的问题,高职院校应该打破传统学科式知识框架,拆解直播营销行业核心岗位(选品员、直播销售员、视频创推员、平台管理员、数据分析员)的典型工作任务,构建“基础模块+核心模块+前沿模块”的模块化知识体系。基础模块旨在筑牢理论根基与规则意识,涵盖直播营销基础理论、行业发展历程、平台规则与合规要求,夯实学生知识基础;核心模块旨在提升学生实操技能,聚焦岗位核心技能,包括直播选品策略、脚本创作、流量投放、用户运营、直播复盘等,贴合企业实际工作需求;前沿模块旨在聚焦竞争力,融入数智化发展趋势,新增 AI 选品、数字人主播、AI 数据分析、AIGC 精准销售等前沿内容,同步融入行业最新技术与理念。

同时,注重知识的关联性与实用性,摒弃冗余、滞后的理论内容,将知识点与具体工作场景、实操任务结合,实现“学用结合、学以致用”,确保学生掌握的知识能够直接对接企业岗位需求,为后续实践、技能提升奠定坚实基础。

3.2 AI 场景赋能: 强化数智化直播技能

依托数智化实训资源,整合知识图谱体系、AI 助教等多元智能体,覆盖学生“学习知识、模拟练习、智能评价、过程管理”全流程场景。一方面,利用各类 AI 工具,比如利用数字人主播工作,搭建虚拟直播间,学生练习虚拟主播直播、多场景切换等技能;借助 AI 工具快速生成直播脚本或话术,并优化调整脚本或话术内容;借助 AI 数据分析与监测工作,实时监测直播转化率、互动率、成交量等核心数据。另一方面,模拟真实的直播场景,为不同的产品设置不同的场景任务(比如农产品助农直播、跨境商品直播等),让学生运用 AI 工具实实在在解决问题,培养学生的数智化思维与能力。通过智能体的协同运作,确保教学环节与直播行业实操节奏动态匹配,让学生在数智化工具支持下完成从理论认知到实战演练的闭环训练,强化“学用结合”的落地效果。

3.3 企业实践: 搭建校企协同的实战岗位

为进一步深化产教融合,推动校企协同育人,学院已与行业企业合作共建“网络营销与直播电商实践教学基地”。该基地已经引入企业真实直播项目,使学生以“项目成员”身份深度参与从选品、策划、直播执行到数据分析、复盘优化的全流程实战,真正融入直播营销真实场景。学生实践过程中,合作企业选派资深行业导师进驻教学全程,把企业岗位标准、工作规范与课程教学有机结合,指导学生开展各环节实操训练,确保学生掌握直播电商核心技能。在实践过程中,学生还将同步备考直播电商相关的职业技能等级证书,实现“课岗对接、证训融合”。

通过这一模式,学生不仅能在真实项目中锤炼实战能力,还可获得职业资格认证,从而在毕业后迅速适应企业岗位要求,真正实现“毕业即上岗、上岗即胜任”,为个人职业发展奠定坚实基础,也为企业输送高素质、技能型的直播电商人才。

3.4 竞赛驱动: 激发学生创新能力

当前高职院校学生能够参加的赛项比较多,比如职业院校技能大赛、“挑战杯”大学生创新创业竞赛、大学生创新大赛等。为了提高直播营销人才培养质量,学院需要整合各类赛事资源,将各类比赛的竞赛标准、要求等融入到教学全过程中,将竞赛任务拆解成课程学习任务,真正地实现课赛融通,进而达到“以赛促学、以

赛促练、以赛促创”的目的。

通过竞赛倒逼学生整合知识重构模块的理论知识、AI场景赋能模块的技术技能、企业实践模块的实战经验,创新直播营销模式(如沉浸式直播、公益助农直播、跨界联动直播)。在备赛、参赛过程中,培养学生的团队协作能力、临场应变能力、问题解决能力和创新思维,同时以竞赛奖项、优秀作品提升学生的求职竞争力,让学生在竞争中明确自身短板、实现自我提升,实现技能与素养的双重成长。

3.5 职业规划: 实现职业成长闭环

《直播营销》课程内容涉及学生职业成长全过程,旨在引导学生完成从专业认知到职业定位的全面发展。课程初期,教师可以通过企业宣讲、岗位说明会等方式,帮助学生了解直播营销行业的岗位类型、能力要求和发展前景,让学生明确自身的优劣势,初步确定职业发展方向(比如主播、运营、选品等);课程中期,学生需要结合知识学习、AI场景、企业实践、竞赛经历等,引导学生梳理自身技能短板,针对性地提升岗位能力与职业素养,真正做到“学中做、做中学”;课程后期,邀请优秀毕业生回校开展职业经验分享,讲解不同岗位的职业发展规划技巧,引导学生结合自身的实践经历、竞赛成果等,制定个性化的职业发展规划,确定自己的短期发展目标与长期发展方向。同时,依托校企合作资源,学院积极为学生争取实习、就业机会,助力学生将所学知识转化为职业竞争力,推动学生从“校园学习者”向“行业从业者”的顺利转变。

4 结束语

人工智能技术的快速发展正在深刻重塑直播营销行业的业态格局,也对《直播营销》课程人才培养提出了全新要求与严峻挑战。当前课程教学中存在的知识体系与行业岗位需求脱节、实践场景单一、实践教学环节薄弱以及学生职业规划缺少长期方向等问题,已经难以适配行业对“懂AI、会直播、能转化”复合型人才的需求,因此,重构贴合行业发展、立足岗位需求、凸显数智特色的教学模式势在必行。本文提出的“知识重构+AI场景赋能+企业实践+竞赛驱动+职业规划”五位一体教学模式,以学生为中心、以企业需求为导向,紧扣AI赋能人才培养的核心特点,通过模块化知识体系对接岗位需求,借助数智化场景(引入数字人主播、智能数据分析等AI工具)强化实操技能,依托校企协

同夯实实战基础,以竞赛机制激发创新活力,用全程引导完善职业规划,形成了“学、练、做、创、长”的闭环培养体系,有效破解了传统教学模式的痛点难点,为职业院校《直播营销》课程教学改革提供了清晰的思路与可行的路径,为直播营销行业的持续健康发展注入源源不断的人才动力,助力职业教育在数智化时代实现高质量发展,实现人才培养、企业需求与行业发展的三方共赢。

参考文献

- [1]王景青.以网络营销与直播电商专业为例分析高职院校直播电商课程体系[J].经济师,2025(11):277-278.
- [2]梁传善.数字化背景下高校直播营销课程“三纵三横”教学改革探索[J].现代职业教育,2025(25):157-160.
- [3]戴莉红.“岗课赛证”深度融通背景下的高职直播营销课程教学改革研究[J].老字号品牌营销,2025(15):194-196.
- [4]吴德胜,朱若仪.呈现、触发、连接:盲盒直播营销的情感动力[J].国际公关,2025(24):128-130.
- [5]谷伟铭,周凯.教学模式改革视角下高职建筑识图与构造课程教学策略研究[J].职业教育,2026(04):87-90.
- [6]彭璐,杜丽敬,吕盛祥.数智时代下《供应链管理》课程实践教学模式探索[J].物流科技,2026(01):178-180.
- [7]石瑞丽,陈雅岚,杨帆.数智化背景下Python财务大数据分析课程教学模式改革研究[J].社会视点,2026.
- [8]张志华.课程思政教学改革的实践探索——以四川文化传媒职业学院“短视频与直播营销”课程为例[J].数字化传播,2025(04):74-77.
- [9]沈朴远.政企校协同下,本土直播电商运营效能优化模式研究——以“松盛园”品牌直播营销为例[J].广东经济,2024(24):74-76.
- [10]刘敏.教育数字化背景下职业院校“直播营销”在线精品课程建设研究[J].职业,2024(18):80-83.

作者简介:朱莎莎(1990.04-),女,汉族,山东潍坊人,硕士研究生,讲师,研究方向:职业教育。本文为2025年度潍坊市产教融合重点课题“AI赋能《直播营销》课程建设与教学创新”(Wfcj202515)成果。