

DeepSeek背景下高职电商直播人才培养路径研究

杨莹

广西自然资源职业技术学院 广西崇左 532100

摘要: 随着科学技术的不断发展,在电商直播行业发展和DeepSeek深度应用的大背景下,对高职电商直播专业人才培养也提出了新的要求,本文首先分析DeepSeek技术特性及其对电商直播行业带来的改革,然后阐述DeepSeek背景下电商直播人才培养的目标,紧接着分析当前高职电商直播专业人才培养存在的问题,最后从课程建设、教学方法、师资结构、合作模式四个方面提出高职电商直播专业人才培养创新型培养路径,探索适应技术背景发展、提升高职电商直播专业人才培养质量,实现职业教育与行业发展的深度融合。

关键词: DeepSeek; 高职教育; 电商直播; 人才培养; 路径创新

引言

电商直播作为电商消费新引擎,对电商直播人才的需求也日益加大,需要一大批电商直播相关的专业人员作为支撑,数据分析、智能生产以及交互等强大的DeepSeek技术正在对电商直播模式以及从业人员要求产生重大的影响。高职院校作为技能型技术技能型人才的培养基地,对电商直播人才的培养需要顺应技术革命的潮流,满足电商直播的需求。但是通过研究发现当前高职电商类人才培养存在培养内容过时、教育实践不足、教师能力偏低,不能满足面向DeepSeek应用型岗位的需求,探究DeepSeek对电商直播产业的影响,重新审视电商产业人才培养的目标和路径,有利于提高高职电商类人才培养质量以及毕业生就业质量。所以本文系统研究DeepSeek背景下高职电商直播人才培养路径研究具有十分重要的现实意义。

一、DeepSeek技术特性及其对电商直播行业带来的改革

(一) DeepSeek核心技术架构解析

DeepSeek使用深度学习架构,分为输入层、隐藏层、输出层三个模块,输入层收集多模数据,隐藏层进行计算,提取特征,输出层分析得到结论、操作命令。然后核心部分是自然语言理解,使用Transformer搭建模型进行语义理解、使用情感计算模型进行情感判断、使用生成算法制作内容引擎^[1]。技术架构包括数据采集模块、数据分析模块、数据利用模块,三者之间通过API进行数据处理输入、输出、分析,使用强化学习算法实时调整权重,迭代更新算法。

(二) DeepSeek技术核心优势呈现

首先是多维度数据分析能力,多维度数据分析能力

是构建在分布式计算能力基础上,支持用户数据、产品数据、环境数据、多维度数据,通过聚类模型、预测模型,对消费行为数据、市场数据等实时感知的能力。然后就是智能内容生成,智能内容生成基于海量语料库的训练学习,根据产品、营销目标、直播目标等生成结构化的直播文本,支持各种不同话术的生成,提高内容生产的效率。最后就是实时交互特性采用流式处理技术,它能够快速对用户意图识别和应答语句生成,支持文本通信、语音通信、图像通信等。

(三) 电商直播运营模式技术重构

电商直播运营模式技术主要有智慧选品系统、直播数字化和客户服务个性化。智慧选品系统主要是整合用户历史浏览数据与用户当前偏好数据,通过协同推荐算法,为用户定制个性化产品推荐列表,实现产品精准推送到用户面前。直播过程数字化,是从策划、执行、复盘全程实现技术赋能,从策划到舆情确定直播主题,到执行到智能中控多平台直播,到复盘到数据看板自动生成转化、用户画像。客户服务向个性化、智能化的交互体验模式转变,智能客服实时解答用户疑问,用户画像决定虚拟主播的交流沟通方式^[2]。通过对运营模式技术的重构可以让运营决策向科学的驾驶决策转变,管理层实时驾驶掌舵,核心指标看板展示,决策实时响应。

(四) 电商直播岗位能力需求变革

电商直播岗位有多种不同的岗位,包括主播、运营和场控。电商直播岗位操作能力是主播岗位的必备技能,需掌握DeepWalk的脚本编写器优化表达,能够运用数据面板分析观看时长、点击量等数据,运营岗则需掌握数据标签建设技能和优化投放策略提升精准度流量,场控岗位要求具备智能终端调整及故障排除技能,能够运用虚拟

直播设备、多机转化台等智能终端保障直播流畅度。这三种岗位都要求具备数据意识、人机交互意识，通过数据分析业务问题与人机有效交互，数据思维相关技能，这样才能适应电商直播岗位能力的需求变革，紧跟时代的步伐。

二、DeepSeek 背景下电商直播人才培养的目标

(一) 人才培养定位确立

培育具备技术应用与专业实践技能并重的电商直播专业人才，不仅要懂技术还要懂电商，熟悉电商直播一线、主播、运营、场控等重点岗位特点，适应以技术应用为主的岗位群，在人才培养过程中要突出以职业教育为特色，理实一体，强化动手能力和问题解决技能训练。另外要建立人才培养动态管理机制，顺应行业技术革新迭代培养方案，动态调整人才培养方案，适应行业技术革新迭代。

(二) 知识结构构建目标

在 DeepSeek 背景下电商直播需要针对学习的知识构建架构目标，其中包括 DeepWalk 技术原理与运用，需要掌握深度学习基础、自然语言处理流程、数据分析模型类型等，还要了解电商行业直播流程及业务规则，熟悉直播平台规则、合规规则，把握电商直播营销规则，了解主流电商平台直播规则，了解数据清洗知识、特征工程知识、用户体验知识，了解行业前沿技术动向，了解新技术在电商直播中的应用，为后续学习做好铺垫。

(三) 专业技能培养目标

专业技能培养需要电商主播具有 DeepKeep 工具应用和实践基础，能够独立完成导入数据、设置参数、导出结果等操作，熟练应用主流 Deep Keep 工具。还要掌握电商直播策划、执行和优化的能力，能够设计包含技术应用环节的直播计划，完成多平台直播推流，数据复盘并提供改进建议，具备数据采集、分析和应用的基本能力，能够设计数据采集计划、使用可视化工具展示分析结果、将数据分析转化为可执行运营行动，具备人机联动、技术问题处理的基本能力^[3]，能够配合虚拟主播系统处理直播常见技术故障，提升技术问题的自主解决能力。

(四) 职业素养培育目标

电商主播是面对广大网民，传播速度快，直播效应明显，所以要培养严谨认真的态度和责任心，严守数据和平台，确保直播真实合法，要引导网民的理性消费和保持理性思维的判断。随着形式的不断发展，电商直播还要形成创新意识和学习精神，在结合技术优势的基础上创新直播形式，参加技术培训，从非专业化向专业转变，形成职业化的态度。另外在面对各类人群素质良莠不齐的情况下，在直播过程中有网络水军炒作、带节奏的情况还需要有一定的抗压能力和应变能力，要正确的

引导网民对待某件事的态度，要能够有耐心的去引导转变网民的错误观念。

三、高职电商直播人才培养的现实困境

(一) 课程体系设置滞后问题

科技在不断发展，网络直播的形式也是层出不穷，在高职人才培养过程中，一些高校课程内容更新不及时、技术落后，高职电商直播课程内容更新速度滞后于技术发展速度，很多内容滞后，技术类课程较少，系统性的知识技术模块未形成，很多学校只是在相关专业课程中简单带过智能工具应用，课程内容不能体现岗位的能力，不能真正地与岗位匹配，理论课程和实践课程的比例失衡，有的学校还是先理论后实践，理论脱离实践，学习的理论不能真实用于实践，还有的学校缺失实践技术能力的考核评价，大部分课程考核还是笔试，实践考核技术能力占比很小。

(二) 实践教学环节薄弱表现

作为高职院校，目标就是培养实践能力强的专业性人才，随着 DeepSeek 背景下模型的算法越来越复杂，对于电商直播行业的实际操作能力也提出新的要求，但是在一些高职院校的直播实训室设备仍然较为传统，没有直播虚拟系统、中控设备的设备，和公司企业的设备存在差距，实际的课程操作仍然还是以传统的直播技术操作为主，没有技术应用，主要是产品讲解、互动等，缺乏使用智能工具、数据驱动优化等。还有就是学校和企业合作的模式不能满足锻炼需求，一些学校校外合作实训基地大多数是去参观一些直播场景，学生不能真正去参与体验，这对于学生实践也是一种缺乏锻炼。

(三) 师资队伍存在短板

电商行业出现时间短，在一些高职院校开设课程也比较晚，这对于教师专业化水平就是一种挑战，好多教师都是临时去担任的，没有系统性的人工智能学习，对 Deep-Main 技术原理与运用仅限于课本上面，仅掌握简单的软件操作。真正具有电商直播经验和专业性的教师比较低，还有一些学校急于求成，在电商直播行业盛行时代，想要快速去开设课程，抓住市场的先机，但是确实了对教师系统性的培训，一般掌握系统的知识都需要 1-2 年，但是为了完成教学任务，好多教师都是一边自主探索一边教学，这样很容易学生导致学习理论知识不够全面。

(四) 协同育人机制运行不畅

首先是校企合作形式比较单一，多数校企合作协议仅停留在学生实习层面，缺乏共建人才培养、课程建设等参与动力，企业对教学的投入不足，没有从教学-实践-就业一体化推进。另外就是行业特殊性，直播行业

需要的就是人气和短时效益，这样才能快速达到目标，但是许多行业在直播行业选拔上都是选拔成熟的人才，能够快速为行业带来效益的，容易忽视一些新入行的群体。最后在政府推动方面相关政府还没有完全到位，直播行业是新兴行业，对于一些标准建设还在陆续探索中，没有成熟的运行机制，这也会导致学生进入直播行业后基本的利益得不到保障。

四、基于DeepSeek的人才培养路径创新设计

(一) 课程体系优化重构方案

首先就是要构建“技术基础+专业核心+实践应用”的模块化课程体系，技术基础模块课程如《人工智能基础》《Deep Seek 技术应用基础》等，专业核心模块课程如《智能直播内容策划》《数据化运营》等，实践应用模块课程如《直播技术综合实践》《企业真实项目实战》等。然后开设DeepSeek技术应用课程、智能直播运营维护等，Deep Seek 技术应用课程中包含数据挖掘分析应用训练、生产生成应用训练、集成对接应用训练^[4]。最后针对课程的设置还要及时的对接企业更新，针对新形势下的直播模式要及时组建专业的一线人员和教师编制合理的课程内容，让学生能够掌握最新的专业课程内容。

(二) 教学模式改革实施路径

首先实施项目教学法，以企业真实项目作为教学项目开展教学全过程，高职院校一般的学制为3年，可以设置“理论+实践+实操”的教学模式，第一年在学习系统掌握核心的理论知识，第二年通过校企合作的实训基地，让学生通过模拟虚拟的直播环境进行训练，把掌握的理论融入实践中，第三年通过进入直播企业从小的直播开始，慢慢适应，要进入社会就能有效衔接。另外采用“线上+线下”的模式，线上设置微课、虚拟仿真、在线测试等智慧性学习平台，学生自主完成技术原理知识的学习，线下实训课程设置为工位实训课，设置虚拟实训平台，教师对学生们进行合理的工位训练，线上线下课程学时设置。还有就是设置场景模拟教学，设置不同类型的模拟真实工作场景，设置不同类型的直播间，模拟智能选品、虚拟互动、数据分析、决策优化等场景。针对学生理解能力和掌握能力的不同，也可以采取分层教学，根据技术基础不同，分成不同组，基础组进行工具训练，提高组进行技术应用案例分析，创新组进行产品创新，满足不同层次的学生个性化学习需求。

(三) 师资队伍提升策略

建立教师技术能力定期培训机制，与DeepSeek技术公司共同开发教师培训课程，定期组织专业教师进行技术应用培训，包括数据分析、内容生产、系统操作等，

培训考核计入教师绩效考核，开展企业实践项目，选派教师入驻电商直播企业，参与智能直播项目运营实践，积累技术应用经验，实践成果作为教师评聘的依据，引进技术专家和行业专家作为兼职教师，从科技企业引进DeepSeek技术专家担任部分技术课程授课任务，从头部电商直播企业引进行业指导师指导实践项目，兼职教师占比不少于全体专任教师的一半，由技术教师、专业教师、企业指导者、开展技术融通的教研活动，定期立项教学改革项目。

(四) 协同育人机制创新构建

首先，组建政校行企协同育人共同体，政府为决策提供参谋和统筹服务，学校承担育人主体责任，行业制定人才标准和评价机制，企业提供岗位和技术服务，明确双方责权利。共同建设智能直播中心，按照共同出资共同使用的原则，配置虚拟直播中心、中控仪、数据看板等先进技术与环境，解决中心全年实训时间需求。其次，建立“双导师”制度，企业导师负责指导技术运用和岗位实践，学校教师负责指导理论学习和学生管理，学生大二配备双导师，参与项目的指导。最后，建立人才共享、资源共用的评价机制，企业提供技术接口与案例库，学校提供人才和技术支撑，育人的评价让企业参与，企业评价拥有话语权。

结束语

DeepSeek技术的问世，对电商直播行业产生了巨大的冲击，同时对高职电商直播专业人才培养提出了新的要求，高职电商直播人才的培养必须是以技术为先导，以岗位为核心，不断深化教学改革，只有不断地深化人才培养模式，才能为电商直播行业提供更多的技术技能型人才，实现行业健康、稳定的发展。

参考文献

- [1] 马文娟, 马文艺. AIGC背景下高职院校电商专业数智化转型路径研究与实践[J]. 湖北开放职业学院学报, 2025, 38(7): 156-158.
- [2] 沈裕杰. 人工智能在高职电商专业的教学探索[J]. 华章, 2024(18): 147-149.
- [3] 张华. 数字化转型背景下电商专业课程教学的改革实践研究[J]. 河北软件职业技术学院学报, 2024, 26(1): 42-46.
- [4] 周晓淇. 职业院校直播电商人才培养转型升级与课程优化路径——基于重庆S学院的调查结论[J]. 进展, 2025(5): 260-262.