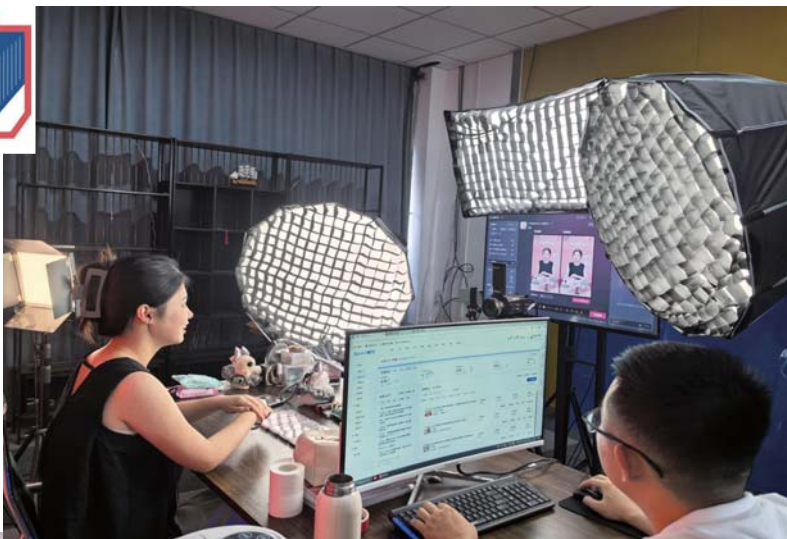


# 学生主播月薪三千,没毕业就被“预定”

## 揭秘山东劳动职业技术学院的直播人才培养密码



6·18购物节的火爆,让山东劳动职业技术学院电子商务专业“现代学徒制班”再度成为焦点。这个录取线仅410分的高职院校,为何能培养出被企业争抢、起薪过万的“主播天团”?记者深入探访发现,这里不像传统校园,更像一个大型直播基地,而这正是该校破解直播人才培养难题的密码。



记者 巩悦悦 实习生 曲明浩 王浩然 高宪谐

### 理论课仅占半年 其余时间均用于实战

在山东劳动职业技术学院直播基地,一群学生主播正熟练地对着镜头介绍产品,他们的隔壁是分拣货物的同学,是处理订单的客服团队。这里不仅是课堂,更是一个真实的电商生态闭环。

“我们的学生不是只会直播,

而是懂运营、会客服、能管供应链的全能型选手。”据该校工商管理系主任甘博介绍,学校与山东网商集团合作共建“数字经济产业学院”,创新“前播后仓”实践教学体系,学生从大一下学期就能自愿报名进入学徒制项目。

据该校工商管理系电子商务专业的专任教师温馨介绍,与传统的高职教育不同,学徒制班的理论课仅占半年,其余时间均用于实战。

“三年学习被划分为三个阶段,每个阶段都有明确的培养目标。第一阶段是基础技能筑基期,老师们不是简单地讲理论课,而是让学生从一开始就接触到真实的职场要求;第二阶段进入岗位技能强化期,通过承包真实的电商项目,每个同学都会轮岗体验主播、运营、客服等不同岗位。”温馨说,“最特别的是第三阶段的全链条实战期,我们解决了高职学生顶岗实习的难题,把实习环节全部放在校内完成。”

温馨自豪地说:“大三学年,学生们在‘前播后仓’的完整电商链条上具备了实战能力,很多学生在毕业前就被合作企业预定了。”

### 学生“上班”需打卡 业绩纳入月底奖金

“第一次进入直播间的时候,我连话术都说不利索,但现在我能独立负责一个品类的专场直播,每月还有一定的补贴。”徐妍妍是该校电子商务专业现代学徒制班的大二学生,还未毕业,她就被济南一家电商企业预定为全职主播,起薪是普通毕业生两倍。

徐妍妍的经历并非个例。

在这所高职院校里,像她这样的“准职业主播”已有三届毕业生,他们大多在毕业前就被企业争抢,薪资普遍高出传统培养模式的学生。这一切背后,正得益于山东劳动职业技术学院把企业直播间“平移”到校园。该校工商管理系主任甘博指着“前播后仓”实

训基地介绍,用真实项目代替模拟训练,能让学生从“生手”变成“能手”。

该校工商管理系电子商务教研室主任王黎明举例,他们还要求学生直播时必须如实描述产品性能,这是职业底线。此外,直播基地还引入了企业化管理模式,学生上班需打卡,业绩纳入考核,“这能帮助学生提前适应职场节奏。”

最让学生们振奋的是项目采用的真实激励制度。“表现优异的学生月收入能达到三四千元,相当于一年学费。”甘博透露,企业会根据直播业绩发放奖金。

“学徒制班的学生经验丰富,成了企业的‘香饽饽’。有些还没毕业,就被企业相中了。”甘博介绍,去年京东来校参观,当场就预定了两名应届生,起薪就一万多。合作企业如世纪开元,山东淘掌柜等,每年提前半年到校“预定”学生,薪资普遍达到7000-8000元,是普通班学生的两倍。

### 企业导师驻校 教室变“直播间”

山东劳动职业技术学院电子商务专业学徒制班的培养模式离不开两个关键:一是真实项目的驱动,二是企业导师的深度参与。这里所说的企业导师,正是山东网商科技集团有限公司高校事业部赋能中心总经理文波及其团队,他们带着项目进驻到了学校。“我们不仅提供真实品牌项目,还派驻运营总监、主播担任导师,与学校共建‘动态课程’。”

“两年刚接手这个项目时,我心里完全没底。”作为企业导师,文波回忆道,他最初对“学生军”能否胜任真实直播充满疑虑。

山东网商科技集团有限公司与学校的合作始于2014年,但真正的突破发生在2023年,“当时我们发现,传统电商人才培养模式已跟不上直播电商的爆发式增长。为此,企业将抖音、快手等平台的真实直播项目引入校园,和学校一起打造了‘前播后仓’的实战教学场景。”

“人、货、场是直播的三要素,缺一不可。”文波说。企业不仅派驻专业导师,还将品牌方的真实货品供应链接入校园,学校则专门腾出整整一层教学楼改造成直播基地。学生们从大二开始就以项目小组形式运营真实账号,每组5-6人分工明确:主播、中控、助播、短视频制作、投流运营各司其职。

在实践教学中,企业导师会带着学生拆解行业头部案例。“比如分析顶流主播的直播,不是模仿他的‘买它’,而是学习他如何构建产品信任感。”文波强调,相比社会上的“野路子”主播,学院派的最大优势是具备系统方法论,能快速适应不同品类直播。

“直播行业需要的不只是会卖货的主播,更需要有职业操守的专业人才。”山东劳动职业技术学院工商管理系电子商务教研室主任王黎明表示。作为该校产教融合项目的负责人,他见证了直播电商专业从无到有的发展历程,也深知规范主播行为必须从校园抓起。

随着直播网络主播被纳入新职业目录,王黎明和同事们也开始思考更深层的问题:如何通过校企合作,推动行业规范发展?

“我们希望能将这套培养标准推广到更多院校。”王黎明表示,在直播经济蓬勃发展的今天,职业教育有责任培养既懂技术、又守底线的新时代主播。

记者 巩悦悦  
实习生 高宪谐 曲明浩 王浩然

“宝宝们,看这个02号奶油蜜桃色,黄皮显白,白皮显嫩……”6月18日,正值一年一度购物狂欢节的高峰期。山东劳动职业技术学院直播基地内,大二学生牟一晨正以娴熟的话术和饱满的状态向观众推荐一款眼影盘,她左手持产品,右手轻点手臂试色,语速适中,表情自然,还不时和观众开两句玩笑。很难想象,一年前这个女孩第一次直播时,紧张得只坚持了10分钟,中间不停卡壳。

### 首次直播遭遇卡壳, 下播后偷偷哭了一小时

“坐在镜头前的那一瞬间,就感觉心跳加速,语速加快,紧张得直冒汗。当时只播了10分钟,但卡壳了非常多次。”回忆起2024年3月15日的首场直播,牟一晨仍心有余悸。那场销售电话卡的直播,原本准备了半小时的话术,结果她语速飞快没一会儿就背完了,剩下的时间只能尴尬地重复“这个套餐真的很划算”。

牟一晨还保存着那段直播录像:她全程盯着大屏幕,就像小学生背课文,有观众在评论区咨询问题,她愣是没看见。更糟的是,当遭遇不

友善的评论,甚至是遭遇观众质疑的时候,牟一晨直接慌了神,把培训的应对话术忘得一干二净。

下播后,这个19岁的小姑娘躲在卫生间哭了一个小时。“我当时认为自己天生不适合干主播。”

但让牟一晨感到意外的是,在后面的复盘会上,企业导师不仅没有批评她,还帮她分析问题所在。

从那之后,牟一晨就给自己加了一项特殊作业——每天回到宿舍都要背台词,对着镜子练习。

### 一年半200场直播, 晚上做梦都在“背卖点”

“很多人只看到主播在镜头前的光鲜,其实下播后的工作更重要。”牟一晨翻开手机相册,里面存着她的往期直播录像。每场结束后,她都要和团队逐帧复盘:哪个表情不够自然,哪句引导话术效果欠佳,甚至手势的幅度都要调整。

“那段时间,她魔怔到洗澡都在背卖点,有次半夜说梦话居然是‘今天直播间福利加赠化妆包’。”牟一晨的室友笑着透露道。

短短一年半,牟一晨已直播了近200场。如今她每天需要完成2-3场直播,总时长大概在5小时左右,直播品类从美妆、白酒跨到生鲜。去年底,在远赴贵州的一场直播里,她凭借亲和力和细致讲解,和团队创

下了单场6万元的销售额纪录。

其实,最让牟一晨自豪的不是数字,而是最近一场直播中,有位老粉丝在弹幕里说:“晨晨现在讲解很自然,就像聊天一样舒服。”

牟一晨的同班同学徐妍妍也有类似成长。这个曾经看到镜头就紧张的内向女孩,现在能从容讲解剃须刀这类男性用品,她的秘诀是心态要好、反复练习,“在场外无论遭受多大压力和不开心,进入直播间的第一时间,都要展现出自己最好的状态,用积极乐观的态度吸引观众留下。”

### “前播后仓”中实践, 流量之外的成长

在山东劳动职业技术学院“前播后仓”实训基地,直播与仓储仅一墙之隔。

据该校工商管理系主任甘博介绍,学生上午在镜头前卖货,下午就去仓库打包自己销售的商品,形成完整闭环。

这种模式也让牟一晨对电商有了全新认知,“当我走进仓库熟悉产品之后,就能针对观众的痛点说出产品优势,一些老客户都特别认可我。”

6·18期间,实训基地变身“战时指挥部”:物流专业的同学不断地分拣包裹,场控和现场运营开始测

试优惠系统,客服不断回复“宝宝们”售前售后的提问,而主播们则在化妆间一边做造型一边核对脚本。

牟一晨的笔记本上,就密密麻麻记录着产品参数、促销机制和应急预案。据她介绍,每个数字和特点都要刻在脑子里,直播时根本没时间翻资料。

这种实战培养带来了意想不到的成效。

据该校工商管理系电子商务教研室主任王黎明透露,该校学徒制项目班的学生未毕业就被企业预定,平均起薪是普通毕业生的两倍。京东直播去年校招时,直接给两名学生开出1.5万元的月薪。

“他们不仅会卖货,更懂供应链全流程,这正是企业最需要的复合型人才。”企业导师,山东网商科技集团有限公司高校事业部赋能中心总经理文波评价道。

“高考报志愿的时候,正是直播带货最火的时候,最开始家人也只是抱着试试看的心态让我尝试一下。”牟一晨笑着说起视频通话时,父母偷偷进入直播间却被她认出的趣事。如今她的父母也成了自己的“头号粉丝”,“2024年人社部把‘网络主播’列为了新职业,爸妈现在明白了,这也是需要专业技能的正当职业。”

揭秘职校生主播的台前幕后  
一年带货近200场!