



《跨境电商理论与实务》教案设计

——跨境电商直播营销（模拟实战）

授课内容	第七章 第五节
课程名称	跨境电商理论与实务
教学对象	国际经济与贸易专业 本科二年级
学时	1
教学目标	<p>1. 知识目标：掌握跨境直播营销的创新模式，以及核心流程和话术。</p> <p>2. 能力目标：能结合目标市场选品进行卖点提炼、直播策略制定，能以团队协作完成跨境直播模拟实战和营销短视频。</p> <p>3. 素养目标：树立跨境直播的跨文化适应意识，培养团队分工协作能力和电商实战思维，了解跨境电商企业岗位能力要求。</p>
教学重点	跨境直播人货场三要素的落地应用，根据市场和产品进行跨境直播的差异化策略制定。
教学难点	结合目标市场文化/审美/消费习惯，完成从选品到直播落地的全流程实战设计，团队各岗位协同配合。
教学方法	企业讲师授课、项目式教学法、任务驱动式教学法、案例法、演示法、小组合作探究法、仿真实训法、模拟实战法

<p>课前准备</p>	<p>老师：校企合作企业讲师沟通、准备实战案例材料（穿戴甲产品、直播设备等）；跨境直播模拟实训平台准备；</p> <p>学生：按项目组分组；提前熟悉 TikTok 跨境直播实训基本界面。</p>			
<p>教学环节</p>	<p>教师活动</p>	<p>学生活动</p>	<p>设计意图</p>	<p>时间分配</p>
<p>1. 【企业专家介绍】</p> 	<p>【介绍】 介绍企业专家行业背景，引入企业分享直播经验环节</p>	<p>【聆听】 认真聆听嘉宾介绍，对嘉宾的专业背景建立信任感和敬佩感</p>	<p>通过真实、高水平的行业嘉宾引入，迅速吸引学生注意力，激发学生对“如何做好直播”的好奇心和学习动力</p>	<p>1 分钟</p>
<p>1. 【提问】</p> 	<p>【情境导入】 专家向学生抛出问题</p>	<p>【观察与思考】 思考并尝试回答老师提出的问题，分享自己对直播卖货的初步想法</p>	<p>通过开放式问题引导学生跳出框架思考，培养市场洞察力和创新意识</p>	<p>0.5 分钟</p>
<p>3. 【创新模式】</p> 	<p>【讲解】 企业专家分享在直播实践中首创的几种玩法，并说明这些玩法如何提升直播间的趣味性和互动性</p>	<p>【理解与启发】 理解创新玩法对直播引流和转化的作用，思考如何应用到自己的直播中</p>	<p>通过行业首创的真实案例，打破学生对直播的刻板印象，激发创新思维</p>	<p>7 分钟</p>

<p>4. 【营销流程话术示范】</p> 	<p>【讲解】详细拆解跨境电商直播五步法： 1. 开场引流 2. 产品卖点讲解 3. 互动引导 4. 逼单转化 5. 收尾关注</p>	<p>【记录与理解】 记录直播五步法的核心要点，理解每一步的目的和重要性</p> <p>【观察与学习】 观察并学习教师示范的直播话术</p>	<p>系统性地梳理直播流程，为学生搭建清晰的直播实践框架。通过具体话术示例，将抽象的流程转化为可模仿、可学习的语言材料，降低学生上手难度</p>	<p>3.5 分钟</p>
<p>5. 【项目任务发布】</p> 	<p>【发布任务】发布分组模拟实战任务</p>	<p>【明确任务】各小组明确本团队的具体任务和要求</p>	<p>将理论学习转化为具体的、可操作的项目任务，通过分工协作，模拟企业真实运作</p>	<p>0.5 分钟</p>
<p>6. 【实训平台】</p> 	<p>【展示】展示平台登录网址，说明登录要点</p>	<p>【操作】按照要求登录网站，做好准备工作</p>	<p>运用熟悉平台，教师作为引导者，创造良好的教学环境</p>	<p>0.5 分钟</p>

<p>7. 【平台任务】</p> 	<p>【讲解】平台界面及任务详细要求讲解</p>	<p>【聆听与回忆】回顾平台页面要点</p>	<p>通过讲解，让学生明晰平台具体操作流程</p>	<p>3 分钟</p>
<p>8. 【平台实操】</p> 	<p>【指导与点评】巡视各小组的进展，解答学生在实操中遇到的问题（如标题撰写、话术打磨、AI 工具使用等）。对小组的阶段性成果进行即时点评和引导</p>	<p>【合作探究】各项目组分工协作，完成各自任务。直播小组重点打磨话术并进行模拟直播练习</p>	<p>以学生为主体，在实践中深化理解，提升分析问题和解决问题的能力</p>	<p>10 分钟</p>
<p>9. 【模拟实战】</p> 	<p>【组织展示】邀请 4 个小组的“直播团队”进行模拟直播展示（短视频+直播展示） 【点评】从市场洞察、跨文化沟通、团队协作等角度对学生的表现进行点评</p>	<p>【展示与思考】展示小组进行模拟直播，聆听企业建议。其他小组认真观摩，思考可优化点</p>	<p>通过展示检验学习成果，提供即时反馈。同时，通过观摩促进相互学习</p>	<p>17 分钟</p>

<p>10. 【课堂小结】</p> 	<p>【思政】点名实训中体现出的职业素养</p>	<p>【记忆与内化】跟随教师的回顾，梳理和巩固本节课所学知识</p>	<p>通过小结帮助学生建立知识体系，加深记忆和理解</p>	<p>1 分钟</p>
<p>11. 【思政升华】</p> 	<p>【课程思政】引导学生从“完成任务”转向“思考意义”</p>	<p>【深度思考】通过本节课的学习体验和个人理解，进行自我反思和深度思考，感受责任担当</p>	<p>价值引领：将专业技能的学习提升到“服务地方产业”“讲好中国故事”“助力高质量发展”的高度，赋予课堂学习更深层的意义，激发学生的使命感和责任感</p>	<p>0.5 分钟</p>
<p>12. 【课后任务】</p> 	<p>【任务发布】学生课后完善项目任务 【宣传合作】鼓励学生参与校企合作跨境直播项目</p>	<p>【完成任务】主动完成课后任务，并积极与企业专家进行交流</p>	<p>让学生继续完善，反思及改进</p>	<p>0.5 分钟</p>
<p>课堂板书</p>				

<p>课后实训</p>	<p>学生：各项目组通过实训平台，继续完善并提交直播/短视频/商品上架任务；完成课后自评表与互评表；关注跨境直播相关社交媒体账号；有兴趣的同学可了解真实直播项目。</p> <p>老师：通过实训平台后台和班级群，持续跟进学生实践情况，提供线上指导，并评价学生提交的最终项目成果；收集学生自评表和互评表、企业的评价；辅导学生直播实践或参与直播项目。</p>
<p>教学反思</p>	<p>教学成效：通过“真实项目驱动+分组模拟实战”的教学模式，充分发挥了学生的主体作用，将抽象的直播理论转化为具体的技能训练，课堂参与度高，创新思维被有效激发。</p> <p>有待改进：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 学生在英文直播的流利度和地道性上仍需加强，后期可增加话术模仿和专业词汇积累环节； 2. 部分小组在分工协作上不够均衡，需进一步强调团队协作能力和沟通技巧； 3. 短视频作品缺乏针对目标市场的营销创意，后续加强短视频营销的教学