


教 案

课题序号		授课班级	18 电商 2 班
主备教师	石陈云	授课时间	2020 年 12 月 9 日
课时安排	1	授课形式	新授
授课章节名称	言语间的魅力 ——电商主播的语言素养		
教学目标	1. 了解生活中电商直播的发展趋势，明确电商主播的岗位职责。 2. 掌握商品直播过程中的语言表达，并能在直播实践中灵活运用，提高语言运用能力。 3. 培养学生的团队合作意识、专业学习意识和诚信为本的职业操守。		
教学重点	掌握商品直播过程中的语言表达，并能在直播中用语言来打动观众，激发购买欲望。		
教学难点	1. 在直播中如何灵活运用语言表达技巧来推销商品，激发观众购买欲望； 2. 学生团队合作意识、专业学习意识和诚信为本职业操守的培养。		
教学资源	在广泛搜集网络资源的基础上，将电子商务专业知识与语文学科知识进行整合。		
教 法	情境创设、案例分析、提问点拨		
学 法	前置学习、自主探究、合作学习		
课前准备	教师：网络搜索电商直播相关内容，将电子商务专业知识与语文学科知识进行整合，完成教学设计，制作课件。 学生：完成课前预习内容和直播文案初稿，各组推选主播。		

课堂教学安排

教学环节	教学内容	教师活动	学生活动	设计意图
一、莎莎的烦恼	<p>1. 创设情境：美 ONE 公司的 HR 莎莎最近在招聘电商主播这件事上遇到了烦恼</p> <p>2. 原因分析：电商直播这件事太新了，发展的也太快了，高速增长的市场需求远远超过了人才的培养速度。</p> <p>电商直播的发展历程：</p> <p>2016 年，电商直播元年。</p> <p>2016 年 3 月，蘑菇街直播功能上线。</p> <p>2016 年 5 月，淘宝直播正式上线。同月里，薇娅上线。</p> <p>2018 年，抖音、快手为电商直播添柴加火。淘宝直播引导成交额 1000 个亿。</p> <p>2019 年，电商直播被推上风口，仅在双十一期间淘宝直播成交就到了 200 亿。</p> <p>2020 年，受新冠疫情影响，电商直播成为各行业的救命稻草，由此百花齐放。仅在今年双十一预售阶段，薇娅和李佳琦就分别交出了 35.21 亿元和 33.27 亿元的成绩单。</p> <p>3. 引入话题：优秀电商主播的养成。</p>	创设情境，引入话题	思考，回答。	创设情境设疑，激发学生求知欲。
二、直播前的培训	<p>1. 说文解字“播”。</p> <p>展示“播”的篆书写法，并释义。由此引申出电商主播在直播间里的岗位职责：播什么和怎么播。</p>  <p>2. 根据下列商品直播的文案，归纳概括主播在直播间里“播什么”。</p> <p>(1) 今天给大家带来一款既好看又好吃的水果，</p>	讲解，引导学生	结合案例，了解主播	授之以鱼，不如授之以渔

	<p>它就是来自山东烟台的红富士苹果。种植地远离城市，土壤肥沃，雨水充足，所有的果子都遵循着自然的生长，自然种植，自然成熟，无农药，不催熟，不打蜡，不打保鲜剂，吃着安全放心。</p> <p>（2）大家看我们这款苹果，遍体通红，红中又微微带着点青黄色，形状很圆，而且个大皮薄，果肉紧密，看着就很鲜脆欲滴。一口咬下去，哇哦，口感爽脆，脆甜汁多，果香浓郁，满嘴溢汁，香甜味十足，超有满足感。这真的是我吃过最好吃的苹果了。</p> <p>（3）西方有句谚语：“一日一苹果，医生远离我。”苹果富含多种维生素，被科学家成为“全面健康水果”。常常吃苹果可以降低血脂，降血压，预防癌症，强化骨骼，维持酸碱平衡，还可以减肥。</p> <p>（4）今天我们直播间的苹果一共有三个规格，直径 80 毫米中果，不大不小，一个正好；85 毫米大果，大果型，好满足；90 毫米超大果，个个果王，送礼倍儿有面子。</p> <p>（5）今天在我们直播间购买，有优惠哦！点击左下角的链接，进入详情页，领取 10 元优惠券，拍下自动立减。大果 3 斤拍下只要 15 块 8，5 斤 20 块 8，10 斤 29 块 8。是不是超级划算啊！</p> <p>（6）赶快抢购吧！数量不多哦！我们承诺拍下付款后 48 小时内顺丰包邮发货哦。但是这次直播间活动纯属薄利多销，新疆，西藏，内蒙古以及港澳台等边远地区的宝宝们，邮费需要自理哦。当然，如果你们收到货后发现坏果，可拍照联系我们的客服小姐姐，我们会及时为您处理的！</p> <p>明确：播什么——品名、品质、规格、功效、用户体验、促销信息、物流信息以及售后服务等。</p>	思考、练习	在直播间里“播什么”和“怎么播”	以渔。引导学生逐步掌握商品直播过程中的语言表达技巧，为课堂实操环节打好基础。
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------	------------------	----------------------------------------

	<p>3. 通过以下环节，归纳概括主播在直播间里应该“怎么播”。</p> <p>（1）下面这段《南州六月荔枝丹》中的文字适合直播吗？为什么？</p> <p>荔枝的肉大多数白色半透明，说它“莹白如冰雪”，完全正确。有的则微带黄色。从植物学的观点看，它不是果肉，而是种子外面的层膜发育而成的，应称做假种皮。真正的果肉倒是前面说的连同果壳扔掉的那一层膜。荔枝肉的细胞壁特别薄，所以入口一般都不留渣滓。味甜微酸，适宜于生食。有的纯甜。早熟品种则酸味较强。</p> <p>明确：这段文字太书面化了，不适合直播间的口播。直播要注重口语化，普通话标准，语言流畅，通俗易懂。</p> <p>（2）请你尝试转换成适合直播的语句。</p> <p>（3）赏析李佳琦直播金句，归纳概括其语言表达特点。</p> <p>这是一只天不怕地不怕的颜色；</p> <p>这是忘记前任的一支颜色；</p> <p>苹果红，有生命力；</p> <p>啊，好闪！五克拉的嘴巴；</p> <p>鲜嫩但是不显 low 的颜色；</p> <p>这支唇膏在嘴巴上面会跳舞；</p> <p>嘴巴上有星空；</p> <p>这支颜色是倪妮的神仙色；</p> <p>粉不粉嫩，这是欧阳娜娜的颜色吧。</p> <p>明确：从修辞的角度来说，李佳琦充分运用了夸张、通感、比喻等修辞手法，借助大家熟悉的人和事，非常形象地描述了涂上口红的画面感，以及这款口红是多么地与众不同。这</p>			
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

	<p>样的描述通常会立刻让人脑海中出现画面，幻想着自己涂上这款口红之后美丽的样子，产生购买欲。因此，主播的语言表达要有画面带入感，生动形象，有吸引力。</p> <p>（4）观看小视频，现场感受一下李佳琦的直播魅力，探索隐藏的直播秘密。</p> <p>明确：主播讲解要有鼓动性，情感要饱满强烈，可加入一定的肢体语言。</p> <p>（5）除此之外，主播在直播讲解商品的过程中还应该注意什么？</p> <p>明确：主播在直播讲解商品的时候，还要注意一定的逻辑顺序。这样的直播可能会更有条理，节奏也能把控到位。</p> <p>（6）师生归纳概括“怎么播”。</p>			
三、走进直播间	<p>（一）各直播间依次直播商品，直播结束后团队为主播拉票。</p> <p>1.大菲哥直播间 直播商品：“一口一口又一口”俄罗斯坚果列巴吐司切片面包</p> <p>2.小杰直播间 直播商品：AKOKO 甜心魔方雪花酥</p> <p>3.静静子直播间 直播商品：溜溜梅·脆青梅</p> <p>4.小琦直播间 直播商品：莎布蕾火山小曲奇饼干</p> <p>5.成振直播间 直播商品：爱媛 38 号果冻橙</p> <p>（二）评选出“最佳主播”，签约美 ONE 公司，成为一名真正的淘宝主播。</p>	观看直播，适时指导	组内合作，完成直播，并给主播打 call。	让学生在直播实践中充分展示学习效果，展示风采，调动学习积极性。

<p>四、电商主播的素养</p>	<p>创设情境：在***签约美 ONE 后，TA 通过自己的不懈努力，凭借直播卖货火遍全网。十年后终于成为淘宝顶级流量主播。火星财经日报社派记者来采访，请结合下面的背景材料，谈谈对“电商主播”这个职业的认识，谈谈自己一路走来的心路历程。</p> <p>背景资料：</p> <p>(1) 2020 年 7 月 6 日，人社部联合国家市场监督管理总局、国家统计局发布 9 个新职业。其中电商主播正式工种称谓为直播销售员。</p> <p>(2) 2020 年 11 月 6 日，浙江省网商协会制定出台全国首个直播电商行业规范标准《直播电子商务管理规范》。《规范》对直播电商的不同参与角色如直播平台、入驻商家、主播、MCN 机构等提出要求，进行了规范。</p> <p>(3) 王者，也是由“青铜”锤炼而来。李佳琦做主播前曾是美宝莲 BA（专柜美妆顾问），经过系统培训积累了一定的销售经验和业务能力，他的销售话术极具煽动性与个人特色。在直播卖货时，他一边亲身试用，一边从品牌、外观、成分、味道、质地、功效等方面进行详细讲解，让观众对产品有最直观的了解，不仅告诉你这款产品好在哪里，和同类别产品相比有什么优点，还展示最佳使用方法，教你怎么用效果最好、最便捷。</p> <p>参考回答：可从“职业操守”“专业素养”“语言素养”等对电商主播成长的重要性展开。</p>	<p>结合背景资料，引导学生进一步思考。</p>	<p>思考发言</p>	<p>培养学生的团队合作意识、专业学习意识和诚信为本职业操守。</p>
------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------	-------------	-------------------------------------

五、电商主播的未来	<p>1.课堂总结：每一个主播的直播间，不仅仅属于他自己，更隐含着巨大的价值和能量。它和无数人对接，和这个世界相连。</p> <p>希望大家在以后的工作和生活中，能给电商直播正确的引导，让它茁壮成长，真正成为未来一股向上的力量，服务中国经济的发展。</p> <p>2.作业布置：最近，淘宝直播发起了“我为家乡带货”的倡议。请你选择一样家乡特产，策划一场直播，为家乡的经济助力。</p>	总结发言	聆听思考	延伸课堂，学以致用
板书设计	<div><div><div>播什么</div><div>怎么播</div></div><div><div><div>商品属性与卖点</div><div>品名 品质 功效 规格 用户体验 促销信息 物流信息 售后服务</div></div><div><div>口语化 普通话标准 语言流畅 通俗易懂</div><div>画面带入感强 生动形象 有吸引力</div><div>有鼓动性 情感饱满强烈 适当加入肢体语言</div><div>条理清晰 符合逻辑顺序</div></div></div></div>			

教学后记及改进措施