

生成式AI驱动下跨境电商B2B实训“双轮”教学模式构建研究

——基于产教融合与创新创业的双视角

康 杰

北京农业职业学院商务与管理学院, 北京

收稿日期: 2025年9月15日; 录用日期: 2026年1月6日; 发布日期: 2026年1月15日

摘要

高职跨境电商B2B实训“场景脱节、资源滞后、个性化不足、创新薄弱”的现实困境, 本文以产教融合与创新创业为双视角, 结合生成式AI技术特性, 构建“生成式AI技术驱动 + 教学模式创新驱动”的“双轮”实训教学模式, 系统梳理生成式AI在职业教育中的应用逻辑与跨境电商B2B实训需求, 设计“四阶递进式实训流程”与“产教融合”, 通过该机制的教学模式有效提升学生的数字化技能、B2B专业能力与创新创业素养, 为高职跨境电商专业实训教学改革提供理论参考与实践路径。

关键词

生成式AI, 跨境电商B2B, 实训教学, 双轮模式

Research on the Construction of a “Dual Wheel” Teaching Mode for Cross-Border E-Commerce B2B Training Driven by Generative AI

—Based on the Dual Perspectives of Industry Education Integration and Innovation and Entrepreneurship

Jie Kang

School of Business and Management, Beijing Vocational College of Agriculture, Beijing

Received: September 15, 2025; accepted: January 6, 2026; published: January 15, 2026

Abstract

The practical dilemma of B2B training in cross-border e-commerce in higher vocational education lies in the disconnection of scenarios, lagging resources, insufficient personalization, and weak innovation. This article takes the integration of industry and education and innovation and entrepreneurship as the dual perspectives, and combines the characteristics of generative AI technology to construct a “dual wheel” training teaching mode of “generative AI technology driven + teaching mode innovation driven”. The application logic of generative AI in vocational education and the needs of B2B training in cross-border e-commerce are systematically sorted out, and a “four-step progressive training process” and “three-element collaborative education mechanism” are designed. Through this teaching mode, students’ digital skills, B2B professional abilities, and innovation and entrepreneurship literacy are effectively improved, providing theoretical reference and practical path for the reform of cross-border e-commerce professional training teaching in higher vocational education.

Keywords

Generative AI, Cross Border E-Commerce B2B, Training Teaching, Dual Wheel Mode

Copyright © 2026 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

国家《职业教育数字化战略行动实施方案》(2023)明确要求“推动 AI 等技术与职业教育深度融合，构建‘校企协同、虚实结合’的实训体系”，《关于深化现代职业教育体系建设改革的意见》进一步提出“强化跨境电商等重点领域人才培养，建立‘岗课赛证’融通机制”，政策层面的“数字化 + 产教融合”双导向已明确，要求高职跨境电商实训突破“传统课堂 + 模拟软件”的局限，2024 年我国跨境电商进出口约 2.71 万亿元，同比增长 14%；高于 2024 年我国货物贸易增速 9 个百分点，占我国货物贸易进出口总值的 6.2% [1]。其“长周期协作、大额交易、多环节协同”的业务特性，对具备“数字化分析 + 跨文化谈判 + 供应链整合”能力的复合型人才需求激增，但目前职业教育培养体系存在显著短板：高职实训多聚焦 B2C “碎片化订单处理”，对 B2B “大额谈判、客户关系维护”等核心能力覆盖不足，80% 的跨境电商 B2B 企业反映应届毕业生“无法快速适应真实业务流程”，需额外 3 至 6 个月岗前培训，且传统实训模式难以实现“纵向深耕专业技能、横向拓展数字能力”的融合培养要求。随着我国在技术层面的突破生成式 AI 基于 Transformer 架构与大语言模型，已实现从“信息传递”到“智能交互 + 内容生成”的跨越，其“场景模拟、个性化辅导、动态资源更新”的核心能力，可在跨境电商领域模拟“多语言客户谈判、动态市场分析”等高频业务环节，推动实训从“静态演示”向“动态交互”转型，还能将跨境电商实训案例的更新周期从传统 6 至 12 个月缩短至 1 至 2 周，解决“教学内容与行业脱节”的痛点，其“数据驱动决策”功能更可辅助学生分析跨境电商 B2B 的“客户画像、竞品策略”，为实训注入“数字化实战属性”。本文作者团队于 2025 年 3 月至 5 月开展“高职跨境电商 B2B 实训现状调研”，线上与线下访谈相结合的方式显示 80% 的跨境电商 B2B 企业反映应届毕业生“无法快速适应真实业务流程”，需额外 3 至 6 个月岗前培训；且传统实训模式难以实现“纵向深耕专业技能、横向拓展数字能力”的融合培

养要求[2]。本文以“解决跨境电商 B2B 传统实训痛点、提升实训质量与学生职业能力”为核心目标，遵循“问题导向 - 理论支撑 - 模式构建 - 实践验证”的研究逻辑，结合建构主义理论与产教融合理论，构建“生成式 AI 技术赋能 + 系统化实训模式落地”的“双轮”实训模式，旨在实现“技术赋能 - 模式落地 - 能力提升”的闭环。不仅可为跨境电商 B2B 实训教学提供可操作、可复制的实践方案，填补现有研究中技术与业务融合不深、模式系统性不足的空白，也能为生成式 AI 与职业教育深度融合提供理论参考与实践范式，对推动跨境电商领域高素质技术技能人才培养、助力职业教育适应行业数字化转型需求、促进产教融合向纵深发展具有重要的理论价值与现实意义。

2. 核心概念与理论基础

2.1. 核心概念界定

2.1.1. 生成式人工智能

生成式人工智能(Generative Artificial Intelligence，简称生成式 AI)是基于深度学习算法框架，通过对海量结构化与非结构化数据的学习、建模，挖掘数据内在规律并生成文本、图像、虚拟场景等新型内容的智能技术形态，具有创造性、交互性与适应性三大核心特征。在跨境电商 B2B 实训场景中，结合实训目标与业务需求，生成式 AI 的应用可进一步划分为三类：一是对话交互类工具，如 ChatGPT，可模拟跨境电商 B2B 场景中的客户咨询、采购谈判等交互过程，同时解答关税政策、贸易术语等专业疑问；二是内容生成类工具，如 Jasper、Midjourney，能够基于目标市场特征生成多语言产品营销文案、跨境电商平台产品主图设计方案等实训所需素材；三是数据分析类工具，如 Alibaba 国际站 AI 数据罗盘，可依托行业大数据提供目标市场需求分析、潜在客户画像构建等支持，为实训中的市场决策环节提供数据支撑。

2.1.2. 跨境电商 B2B 实训

跨境电商 B2B 实训是围绕企业对企业(Business-to-Business)跨境贸易全流程开展的实践性教学活动，其内容涵盖市场调研、客户开发、商务谈判、合同签约、物流履约及售后维护等核心环节，具有实训周期长、单笔交易金额大、业务环节复杂等显著特点。在场景属性上，B2B 实训场景具有动态化特征，需应对客户个性化采购需求、定制化合同条款等变量，B2C 实训场景则更具标准化属性，流程与需求相对固定；在目标导向上，B2B 实训以建立长期稳定的客户合作关系为发展目标，B2C 实训则以短期订单转化效率为主要衡量标准。

2.1.3. “双轮”教学模式

本研究提出的“双轮”教学模式，是以“生成式 AI 技术驱动”与“教学模式创新驱动”为核心引擎，以“产教融合”与“创新创业”为双重视角构建的跨境电商 B2B 实训体系。其中“技术驱动轮”聚焦生成式 AI 对实训过程的赋能，通过 AI 技术实现实训场景模拟、实训资源动态生成、学生个性化辅导等功能，重构传统跨境电商 B2B 实训链路；“模式驱动轮”侧重教学模式的系统性创新，依托“产教融合”强化实训的行业适配性，引入企业真实业务与资源，同时通过“创新创业”导向提升实训的能力转化性，引导学生将实训成果转化能力；两者协同：生成式 AI 技术为教学模式创新提供工具支撑与效率保障，而教学模式创新则将技术优势转化为学生的职业能力与创新能力，最终实现“数字化 + 复合型”跨境电商 B2B 人才的培养目标。

2.2. 理论基础

2.2.1. 建构主义学习理论

建构主义学习理论由皮亚杰提出，其核心观点认为“学习并非被动接收知识的过程，而是学生基于

已有经验主动建构知识体系的过程”，强调学习情境、个性化需求与协作互动对知识建构的关键作用。该理论为本研究“双轮”教学模式的设计提供了重要支撑，学生通过团队沟通、任务分工、方案迭代等协作过程，共同建构跨境电商 B2B 业务认知，强化知识的深度理解与应用能力。

2.2.2. 产教融合理论

产教融合理论的核心要义在于推动“教育链、人才链与产业链、创新链的深度衔接”，强调通过校企协同实现教育资源与行业资源的整合，提升人才培养与行业需求的匹配度。该理论在“双轮”教学模式中的应用主要体现在资源融合维度，企业为实训提供跨境电商 B2B 真实业务数据包、行业导师指导等实践资源，学校则提供教学课程体系、生成式 AI 实训平台等教育资源，形成“校企资源互补”的实训基础；其二是过程融合维度，将企业跨境电商 B2B 业务流程，如客户开发 - 订单执行 - 售后维护，转化为阶梯式实训任务，通过“生成式 AI 模拟训练 - 企业真实项目实战”的递进式学习；其三是成果融合维度，以企业对跨境电商业务的业绩评价标准，如客户开发数量、订单达成率，作为实训成果的核心衡量指标，确保实训培养的能力与行业实际需求高度契合。

2.2.3. 创新创业教育理论

创新创业教育理论以“培养学生创新思维、提升创业实践能力”为核心目标，强调通过系统化的教学与实践活动，引导学生将专业知识转化为创新成果与创业能力。该理论在“双轮”教学模式中的应用主要包括创新思维培养，借助生成式 AI 工具辅助学生分析市场痛点，生成差异化跨境电商 B2B 市场策略、创意产品推广方案等，激发创新思维；二是创业能力训练，引导学生将实训过程中形成的客户资源、订单操作经验等转化为创业项目，通过商业计划书撰写、项目路演答辩等实践环节，提升创业规划与执行能力；三是证书衔接，将实训内容与“1+X”创新创业职业技能等级证书标准对接，实现“实训能力提升 - 证书考核通过 - 创业实践支撑”的闭环，强化学生创新创业能力的市场化认可。

3. 跨境电商 B2B 实训的现实困境与 AI 赋能的机遇

3.1. 传统跨境电商 B2B 实训的核心困境

3.1.1. 实训场景与行业实际脱节

传统跨境电商 B2B 实训多依赖标准化模拟软件，场景设计以“固定流程复刻”为核心，难以还原真实业务的动态性与复杂性。对国内 30 所高职院校的调研显示，78% 的实训软件中“客户需求、市场环境”模块采用模板化设计，如统一化询盘内容、固定化谈判场景，无法覆盖真实业务中“客户定制化产品需求、关税政策动态调整、汇率波动”等变量；另外基于企业实习反馈数据发现，65% 的学生反映实训中习得的“谈判话术、流程操作”因与企业实际场景不匹配，需重新适应 1 至 2 个月才能独立开展工作[3]。此外，传统实训普遍缺乏“跨文化场景”设计，未涉及“欧美客户注重效率、中东客户注重关系”等差异化沟通风格训练，导致学生国际业务适配能力薄弱，跨文化谈判成功率不足 30%。

3.1.2. 教学资源更新滞后于行业发展

跨境电商 B2B 行业具有政策变动快，如 RCEP 关税调整、市场趋势新、平台规则迭代频繁，如 Alibaba 国际站算法更新的特征，但传统实训资源更新周期长达 8 个月，导致学生学习内容与行业有滞后与脱节。传统实训资源存在“通用性强、针对性弱”的问题：品类覆盖上，多聚焦“服装、3C”等 B2C 优势品类，对“工业零部件、机械设备”等 B2B 核心品类覆盖不足；形式呈现上，以“文字案例、PPT 课件”为主，缺乏“真实谈判录像、企业订单数据、平台后台操作演示”等可视化资源，学生认知效率较行业一线人员低。

3.1.3. 个性化与精准化指导不足

传统实训受“师资数量短缺、专业能力不足”双重限制，难以实现对学生的精准辅导。调研统计数据显示国内高职跨境电商专业平均师生比达1:50，教师无法实时关注每个学生的操作细节，如谈判逻辑漏洞、数据分析偏差；45%的实训教师缺乏跨境电商B2B实战经验，仅能对“标准化操作任务”，如询盘邮件撰写，进行基础点评，对“客户开发策略优化、供应链风险规避”等复杂问题无法提供行业级建议。

3.2. 生成式AI对跨境电商B2B实训的赋能机遇

3.2.1. 创设高仿真、动态化的B2B实训场景

生成式AI的“场景模拟与动态生成能力”可有效弥补传统实训场景僵化的短板。针对跨境电商B2B场景设计的“AI动态场景生成系统”，能基于实时行业数据，如模拟“关税税率调整、汇率波动、竞品价格变动”，引导学生学习“动态定价策略、风险规避方案”；可根据不同国家客户特征，如德国客户注重细节、日本客户注重流程，模拟沟通风格，支持多种语言实时交互与文化禁忌提示；可设置“客户投诉处理、供应链中断、定制化产品谈判”等突发情境，让学生在“试错-反思-迭代”中提升复杂问题解决能力。

3.2.2. 提供海量、即时、定制化的教学资源

生成式AI的“数据驱动与内容生成能力”可彻底解决传统实训资源滞后问题。通过对接跨境电商平台API，如Alibaba国际站、Amazon Business、行业数据库，实现资源的“即时化、定制化、多形式”供给，如每日抓取“平台规则变更、关税政策调整、市场趋势数据”，自动更新案例库与操作手册；根据实训目标，如“客户开发”“物流方案设计”与学生能力水平，生成“基础谈判模板、小众市场分析报告、个性化错题集”；将文字资源转化为“谈判模拟视频、3D产品模型、平台操作动画”，学生认知效率提升50%^[4]。

3.2.3. 实现个性化、即时化的智能辅导

生成式AI的“交互反馈与数据分析能力”可构建“24小时智能导师”体系，突破传统师资限制。通过分析学生实训数据，如谈判录音、数据分析报告、订单操作记录，识别能力短板，如“产品卖点阐述不足”“成本核算偏差”；并针对短板推送针对性任务，如“10个产品卖点提炼案例训练”“5组成本核算对比练习”，形成“诊断-训练-反馈”的个性化提升闭环。

3.2.4. 激发创新思维，赋能创新创业能力培养

生成式AI的“创意生成与数据洞察能力”可推动实训从“技能模仿”向“创新实践”转型，强化学生创新创业能力。在跨境电商B2B实训中，生成式AI可识别市场机会，通过大数据分析挖掘“小众市场需求”，如欧洲低成本定制包装、东南亚新能源配件维修服务；辅助学生设计“差异化B2B营销策略”，如基于社交媒体的工业产品推广方案、“定制化产品方案”，如针对中东市场的耐高温机械设备改造，生成创新方案；可自动生成“商业计划书初稿、财务预测模型”，对接学校创业孵化基地与企业投资资源。

4. “双轮”实训教学模式的总体框架与实施路径

4.1. 模式构建的总体思路与原则

4.1.1. 总体思路

以培养跨境电商B2B人才为核心目标，以“生成式AI技术”为底层支撑，以“产教融合与创新创

业”为双重视角，构建“技术驱动-模式创新-能力提升”的闭环体系。

4.1.2. 核心原则

(1) 双轮协同原则

强调“技术驱动轮”与“模式驱动轮”的同向发力，生成式AI技术需服务于实训目标，如场景模拟需匹配B2B业务流程，教学模式创新需依托技术支撑，如实战项目需AI数据分析辅助，避免陷入“重技术炫技轻模式落地”或“重模式框架轻技术赋能”的误区。

(2) 虚实结合原则

以“AI虚拟仿真”降低实训成本，如模拟高成本的跨境物流谈判，以“企业真实项目”检验实训效果，如参与企业真实询盘处理，通过“虚拟训练-真实实战”的递进，实现“低成本、高质量”的实训效果。

(3) 能力导向原则

聚焦“数字化+专业+创新”的能力融合，所有技术应用与模式设计均以“提升学生职业能力”为核心，如AI内容生成需服务于“客户开发素材创作”能力培养，避免技术应用与能力目标脱节。

(4) 伦理合规原则

将AI伦理教育融入实训全流程，培养学生“负责任的AI应用能力”，如客户数据隐私保护、AI内容版权归属，规避技术滥用风险，如使用AI生成虚假客户信息。

4.2. “双轮”模式的总体框架

“双轮”实训教学模式由“技术驱动轮、模式驱动轮、目标轴、环境保障”四大核心要素构成(见图1)，技术驱动轮支撑四阶流程的数字化实施，模式驱动轮通过三元机制为四阶流程注入实战资源，环境保障层为双轮协同提供基础支撑，最终共同指向人才培养目标轴。各要素通过动态互动形成闭环体系，共同支撑跨境电商B2B人才培养目标的实现。

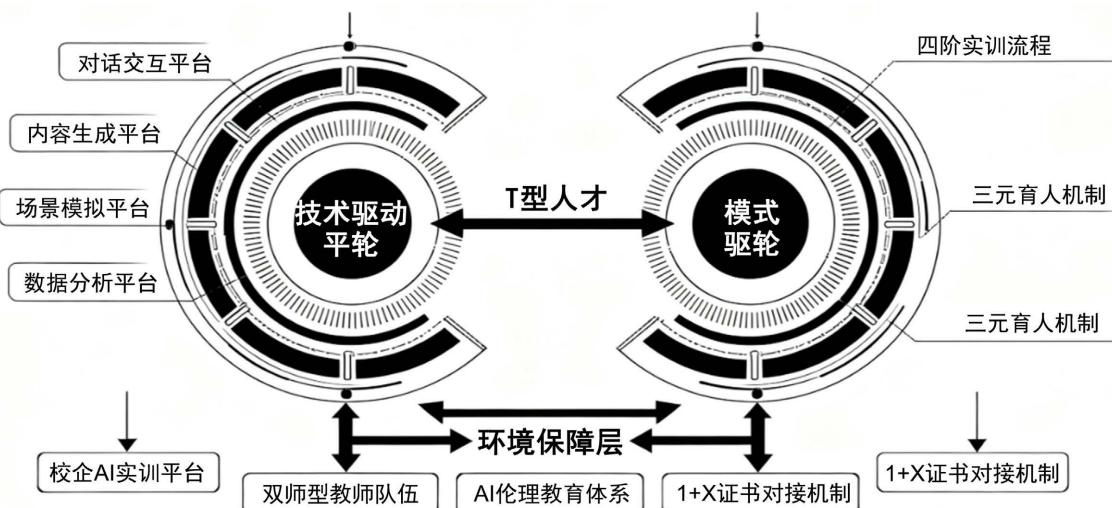


Figure 1. Double-wheel training teaching model diagram

图1. 双轮实训教学模式图

4.3. “三元协同育人机制”的双轮教学模式的实施路径

“三元协同育人机制”是产教融合理论在本模式中的具体实践，通过“学校-企业-创新创业平台”

三方协同，实现“教学-行业-创业”的无缝衔接。

4.3.1. “引企入教”深化，实现“教学-行业”无缝对接

(1) 联合跨境电商 B2B 企业，如阿里巴巴国际站优质供应商、区域龙头外贸企业，梳理“客户开发、谈判履约”等核心业务流程与岗位能力需求，共同制定实训标准，如“客户开发素材需达到‘3 天内获得 5 个有效询盘’标准”，并基于企业真实业务数据，如历史询盘、订单记录，开发“AI 实训任务库”、“基于企业 2023 年欧洲市场询盘数据的客户画像分析任务”。

(2) 邀请企业导师驻校指导，企业主管，如外贸经理、采购总监，通过“AI 直播平台”开展行业讲座，如“2024 年欧洲 B2B 采购趋势”，参与“AI 模拟谈判点评、实训成果审核”，对学生的“客户开发方案、谈判策略”提供行业级建议。

4.3.2. “实战项目”驱动，强化“实训-业务”实战属性

(1) 校企联合发布实战项目，企业基于自身业务需求，如“2024 年东南亚市场开发”“AI 营销文案优化提升询盘率”，发布实战项目，明确项目目标，如“3 个月内新增 10 个东南亚有效客户”、考核标准，如“客户转化率 $\geq 15\%$ ”与资源支持。

(2) 以学生小组实施项目，4 至 5 人为一组，基于“四阶递进式实训流程”的技能积累，使用 AI 工具完成“市场分析-AI 数据分析平台、素材创作-AI 内容生成平台、谈判模拟-AI 场景模拟平台”，将方案应用于企业真实业务。

4.3.3. “创新创业”融入，实现“实训-创业”闭环衔接

(1) 教师通过“AI 案例教学”讲解跨境电商 B2B 创业案例，如“某企业通过细分‘工业零部件维修服务’市场实现创业成功”，培养创业意识，利用 AI 生成案例分析框架，包含“市场机会、资源需求、风险点”，引导学生学习“从实训数据中发现创业机会”的思维方法。

(2) 孵化创业项目，学生基于“四阶流程”的实训成果，如“欧洲环保包装市场分析、客户开发方案”，设计创业项目，AI 辅助生成“商业计划书初稿、财务预测模型”，企业导师对项目进行优化指导；学校举办“跨境电商 B2B 创业路演”，邀请投资机构、跨境电商平台，如 Alibaba 国际站，参与评审，优秀项目入驻学校创业孵化基地等支持。

4.4. AI 技术驱动的“四阶递进式实训流程”的实施路径

“四阶递进式实训流程”是生成式 AI 技术赋能的具体载体，按照“认知-创作-谈判-决策”的逻辑递进，实现学生能力的逐步提升。

4.4.1. AI 辅助认知与市场洞察

(1) 学生通过对话交互平台，如 Deepseek 学习“国际贸易术语(FOB/CIF)、跨境物流规则、B2B 平台操作规范”等理论知识，AI 基于学生答题数据，如“FOB 条款理解偏差”，推送个性化学习资料。

(2) 分析 AI 驱动市场，学生使用数据分析平台，如 Alibaba AI 数据罗盘，调研目标市场，如“欧洲新能源零部件市场”，AI 自动生成分析框架，含“供需数据、竞品动态、政策风险”维度，学生补充调研数据后，AI 评估报告完整性并提出优化建议，如“需补充竞品价格带与客户评价分析”。

(3) AI 模拟专家答疑，针对“关税政策解读、市场数据解读”等复杂问题，AI 以“行业专家视角”提供实时解答与案例参考，如“RCEP 框架下欧洲零部件关税减免案例”。

4.4.2. AI 辅助营销与内容创作

(1) AI 辅助客户开发素材创作，基于前一阶段的市场分析结果，学生使用内容生成平台生成“多语言

产品描述,如英语、德语、个性化营销邮件、产品应用场景图”,AI从“市场适配性,如是否符合欧洲客户环保需求、信息完整性,如是否包含核心参数、吸引力,如是否突出差异化卖点”三个维度评估内容质量;

(2)AI内容优化迭代,学生可根据AI评估建议,如“需补充产品环保认证信息”调整素材,直至达到“企业级应用标准”。

(3)AI模拟客户反馈, AI扮演“目标市场客户”,对素材提出反馈意见,如“产品交货期是否可缩短”,学生进一步优化素材。

4.4.3. AI 模拟谈判与客户服务

(1) AI 模拟客户谈判

学生通过场景模拟平台与AI扮演的“目标市场客户”,如欧洲采购商开展B2B谈判, AI设置“核心需求,如降价5%,附加条件,如缩短交货期10天,突发状况,如要求增加质量检测环节”等谈判变量,实时记录谈判过程。

(2) AI 谈判评估与反馈

谈判结束后, AI从“逻辑性,如论据是否充分、让步策略,如是否守住成本底线、跨文化适配性,如是否尊重欧洲客户时间观念”三个维度评分,生成改进报告,如“需强化成本核算论据,补充原材料价格上涨数据”。

(3) AI 模拟客户服务

AI扮演“已合作客户”,模拟“物流延迟投诉、产品质量反馈”等场景,学生制定解决方案, AI评估“方案可行性,如是否能按时补发货物、客户满意度,如是否补偿合理”^[5]。

4.4.4. AI 辅助决策与复盘优化

(1) AI 辅助业务决策

基于前面三个阶段的谈判结果,学生使用数据分析平台,如Alibaba AI数据罗盘,评估“不同执行方案”,如“海运vs空运的成本与时效对比”“信用证vs电汇的风险与效率对比”,AI生成决策建议与风险提示,如“空运虽时效快,但成本增加15%,建议与客户分摊运费”,学生最终选择最优方案。

(2) AI 辅助客户维护方案设计

AI分析“客户谈判数据、市场动态”,生成“客户维护方案”初稿,如“定期推送行业报告、节日问候”,学生补充个性化内容,如“针对客户环保需求,推送产品环保升级信息”。

(3) AI 辅助实训复盘

AI汇总前三个阶段的实训数据,如市场分析报告评分、谈判成功率、内容创作质量,生成“个人能力雷达图”,识别短板,如“成本核算准确率低”,推送针对性优化任务,引导学生发现市场创新机会。如“欧洲客户对环保包装的需求可开发定制化包装业务”。

5. 风险与挑战

“双轮”模式能有效解决传统实训痛点,但在实施过程中仍面临技术、成本、师资、评估等多维度风险与挑战。

5.1. AI 模型“幻觉”风险:输出不可靠信息的应对

生成式AI存在“幻觉”现象,即输出与事实不符的信息,在跨境电商B2B实训中可能导致关键决策偏差,如AI错误解读RCEP关税政策、虚构产品认证标准,或在客户画像分析中生成虚假市场数据,

直接影响实训成果的真实性与有效性。

5.2. AI 平台建设与维护的高成本挑战

AI 实训平台的建设与维护成本较高，单所高职院校搭建专属 AI 实训平台需投入 50~100 万元，每年维护费用约 10~20 万元，且跨境电商平台 API 接口的授权费用高昂，对资金有限的高职院校形成门槛[6]。

5.3. 教师 AI 素养不足的能力挑战

多数高职跨境电商专业教师具备丰富的教学与行业经验，但缺乏 AI 技术应用能力，如部分教师无法熟练操作 AI 数据分析工具，教师难以指导学生解决 AI 实训中的技术问题，导致 AI 工具与实训教学的融合深度不足。

5.4. “学生能力与 AI 辅助贡献”的评估区分难题

传统实训评估以“成果为导向”，如客户开发数量、谈判成功率，但 AI 深度参与后，难以区分“学生自身能力”与“AI 辅助贡献”，如学生提交的优质营销文案可能由 AI 生成，学生仅进行简单修改，导致评估结果无法真实反映学生能力。

6. 结论

“生成式 AI 技术驱动”与“教学模式创新驱动”的协同作用，有效解决了传统跨境电商 B2B 实训的核心困境，其中 AI 技术通过“四阶流程”重构实训链路，实现实训场景仿真、教学资源即时更新与个性化精准辅导，产教融合与创新创业导向强化实训的实战属性与创新导向，再辅以配套的保障体系与评价体系确保模式落地，最终达成跨境电商 B2B 人才的培养目标，该模式不仅填补了“AI 与跨境电商教学分离”的研究空白，还为高职跨境电商实训改革提供了理论支撑与实践参考。但研究在生成式 AI 在复杂供应链场景模拟及小众市场数据精准度方面仍有不足，模式推广过程中因依赖校企协同机制与 AI 平台建设，对资金不足的院校形成较高门槛，且评价体系中“企业项目业绩”指标受合作资源差异影响，评价客观性有待进一步提升。

基金项目

2025 年北京农业职业学院院级教改课题(NZJGAI202532)。

参考文献

- [1] 张萍, 叶奐. 中国跨境电商年出口规模突破 2 万亿元[EB/OL]. 2025-06-17. https://content-static.cctvnews.cctv.com/snow-book/index.html?item_id=5096661813048082062
- [2] 何艳辉. 生成式人工智能赋能职业教育影响研究[J]. 教育科学研究, 2024, 30(6): 89-94.
- [3] 殷纾, 崔嘉, 余春阳. 虚拟仿真技术应用于跨境电商专业实训教学的探索与研究[J]. 商业经济研究, 2023(19): 135-138.
- [4] 郑永芹, 郑永苗. 生成式 AI 技术在高职教育领域的应用研究[J]. 中国高教研究, 2024(7): 98-103.
- [5] 王淑华. 基于引企入教的跨境电商 B2B 业务课程改革[J]. 哈尔滨职业技术学院学报, 2024(4): 14-18.
- [6] 陈畅足. 生成式 AI 在跨境电商 B2B 创新创业教育中的应用[J]. 职业技术教育, 2024, 45(17): 68-73.