

## 直播培訓“包教包會”？小心四大陷阱

四川消委會

2025-05-23

隨著網路直播帶貨的興起，直播培訓也迅速火爆起來，但當前直播培訓市場，也存在魚龍混雜現象，5月21日廣州市消費者委員會發佈一則典型案例，揭露直播培訓行業暗藏的違法操作



### 案例：千元“速成班”暗藏多重套路

今年3月，消費者王某通過短視頻平臺瞭解到廣州某文化傳媒有限公司發佈的短視頻運營速成班廣告，廣告宣稱“1000元包教包會：直播帳號開通+精準漲粉技巧+專業剪輯教學”。

王某交費報名後發現，該培訓機構存在違規行為：一是在實際操作教學中，授課主播要求學員通過“翻牆”方式訪問境外平臺獲取流量資源；二是承諾的日增千粉教程存在嚴重誇大，實際教學內容與宣傳效果差距超過70%。

王某立即提出終止接受培訓並退款，但被經營者以“已簽訂服務協定”為由拒絕，王某遂向消委會投訴。

受理投訴後，消委會工作人員約談涉事企業負責人，確認其存在未告知“翻牆”操作風險、虛假宣傳漲粉效果等事實，並指出其行為侵犯消費者知情權，以及涉嫌構成虛假宣傳違法行為。根據《電腦資訊網路國際聯網管理暫行規定》有關規定，其教學培訓內容涉及“翻牆”操作已涉嫌違法。經調解，爭議雙方最終達成協議，商家全額退還培訓費 1000 元，雙方解除服務合同。

**消委會提醒：**若商家提供的培訓內容涉及“翻牆”等違法行為，消費者有權立即終止服務並進行舉報，切勿因輕信商家誘導而參與違法活動，否則可能發生個人行政違法風險和個人資訊洩露風險。

溫州市里安市消保委也曾接到一起直播培訓群體投訴，一家登記註冊名為“杭州網紅推手科技有限公司”的機構，租用一間廠房做起了直播培訓，在沒有簽訂合同的情況下，十余名消費者通過微信轉帳的方式向該機構繳納 1 萬元至 10 萬元不等的學費。之後該培訓機構負責人卷款逃跑。

## **直播培訓四大消費陷阱全解析**

### **陷阱一：培訓老師變“帶貨推銷員”**

一些別有用心的培訓老師會假借培訓課的名義向消費者推銷各類所謂的“爆品”，鼓動消費者購買用於直播實踐，而消費者真正關心的直播技巧卻是寥寥幾句帶過。此外，部分培訓機構在宣傳時，刻意把自己包裝成不亞于知名主播段位的“培訓專家”來忽悠消費者，但實際上可能只是一名剛入行的普通主播。

### **陷阱二：直播課變“錄播重播”，承諾全成空**

學員在報名時，培訓機構承諾課程為“線上一對一指導”直播培訓，但在開播幾次後就不履行承諾，只安排學員觀看錄播內容，一對一指導更是無法兌現。部分培訓機構在報名時信誓旦旦承諾消費者會“漲粉過萬”，實則直到學完課程粉絲量仍毫無增加，消費者一旦要求退款，培訓機構就沒了音訊。

### **陷阱三：不簽合同或合同有漏洞，維權索賠難**

一些不法機構抓住了消費者法律意識淡薄的弱點，未簽定任何合同就要求消費者通過私人轉帳形式繳費；或者由銷售人員代替消費者簽訂合同，利用網路預設同意協定內容，這些簽訂的合同中往往故意對培訓效果表述含糊不清，對消費者退款要求卻極為苛刻，後期如發生糾紛消費者將較難維權。

#### **陷阱四：名為直播培訓，實則網路貸款**

一些直播培訓機構收款的時候表現積極，甚至主動幫助學員貸款交費，而對於學員的學習情況卻不聞不問，當實現不了承諾的培訓效果，學員要求退款時就百般刁難，導致學員不但退不了學費，還要為不滿意的培訓課程背上債務和利息。

#### **直播培訓消費警示**

**理性消費，避免跟風。**理性看待直播帶貨行業，避免跟風心理，畢竟直播創業成功者只占極少數，他們背後還有專業的運營團隊，成功與否還與創業時機、主播銷售綜合能力、行業競爭情況等多方因素相關，消費者需要理性衡量。

**瞭解資質，確認證照。**確認培訓機構是否具備辦學資質，即是否取得辦學許可證和營業執照，提前瞭解機構經營是否規範，經營時長、社會信譽度是否良好、師資是否穩定等情況。

**詳看內容條款，拒簽霸王合同。**消費者在購買培訓服務前應詳查合同內容及相關條款，關注課程設置、師資要求、違約責任、退費規則等重要條款，如合同出現雙方責任不對等的霸王條款，應提出修改或拒絕簽訂。在未確認合同時，不要提前預交大量培訓費用，防止培訓機構因停業或破產時面臨無法退費的風險。

**量力而行，不掉貸“坑”。**面對培訓機構熱情推薦的“學費貸”“培訓貸”等各種消費貸時，消費者要根據自身實際情況量力而行，充分瞭解金融產品的

詳細內容和需承擔的法律風險，明確約定還款利率、手續費、解約條件等，避免出現培訓服務解除仍需還貸的情況發生。

來源：中國消費者報·中國消費網