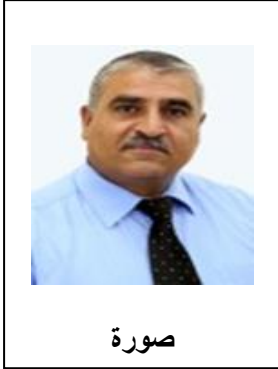


## سيرة ذاتية



الاسم الكامل: عمر صالح محمد ابو حميدة

القسم/ الكلية: التسويق/كلية الأعمال

الجامعة، المدينة، البلد: جامعة الزيتونة الأردنية/عمان/الأردن

تلفون: 0799206282

فاكس: 0096264291432

البريد الإلكتروني: 582@zuj.edu.jo

الصفحة الإلكترونية:

### 1. المعلومات الشخصية

تاريخ الميلاد: 1970/4/5

الجنسية: الأردنية

### 2. الشهادات العلمية

• درجة الماجستير (التخصص)، السنة، اسم الجامعة، المدينة/البلد:

تسويق/2000/الجامعة الأردنية/عمان/الأردن

• درجة البكالوريوس (التخصص)، السنة، اسم الجامعة، المدينة، البلد: إدارة

أعمال/1993/الجامعة الأردنية /عمان/الأردن

### 3. إطروحة الدكتوراة.

### 4. الخبرات الوظيفية



- ١- عضو هيئة تدريس في كلية الاعمال / قسم التسويق / كلية الاعمال / جامعة الزيتونة الأردنية من ٢٠٠١/٩/١٦ حتى الآن.
- ٢- محاضر غير متفرغ بقسم التسويق/ كلية الاعمال/ الجامعة الأردنية/ عمان ، من الفترة ٢٠٠٩ الى ٢٠١١
- ٣- مساعد باحث على مشروع كتاب بعنوان السلوك التنظيمي بمنظمات الاعمال(مدعوم من عمادة البحث العلمي) كلية الاعمال/ الجامعة الأردنية خلال الفترة ١٩٩٧/١٠ الى ١٩٩٩/٦
- ٤- مساعد عضو هيئة تدريس بقسم التسويق/ كلية الاعمال/ الجامعة الأردنية من شهر ١٩٩٧/١٠ الى شهر ١٩٩٩/٦
- ٥- باحث متطوع بمجال الدراسات والبحوث في الجمعية الوطنية لحماية المستهلك \ عمان من ١٩٩٣/٣/١٠ الى ١٩٩٥/١١/٢
- ٦- من 1996-11-4 الى 1997-9-6 عملت مسؤولاً عن المواد الأولية في شركة الدهانات الوطنية ناشونال .
- ٧- عملت مسؤولاً إدارياً في مؤسسة السالم لمواد التجميل من ١٩٩٣/٣/١ الى ١٩٩٦/٩/١

### الرتب الأكاديمية

- محاضر، اسم القسم الأكاديمي، الجامعة، البلد، تاريخ منح  
الرتبة: مدرس/التسويق/جامعة الزيتونة الاردنية/الأردن/2005



### المناصب الأكاديمية

5. الاهتمامات البحثية : التسويق الاجتماعي ،تسويق الخدمات

6. العضوية في الجمعيات العلمية والمنظمات

7. التكريمات والجوائز

8. الزمالة والمنح الدراسية

9. الخبرة التدريسية

• الدراسات العليا

• البكالوريوس

1. مبادئ التسويق
2. ادارة التسويق
3. التسويق الصناعي
4. التسويق المصرفي
5. تسويق الخدمات
6. استراتيجيات التسويق
7. الاتصالات التسويقية
8. تطبيقات عملية بالاعلام
9. إدارة التجزئة



10. إدارة المبيعات
11. تطوير المنتجات وتسعيرها
12. بحوث تسويق
13. إدارة التوزيع
14. سلوك المستهلك

10. الإشراف على الرسائل الجامعية (من الأحدث إلى الأقدم

11. المنح

12. براءات الاختراع

13. عضوية اللجان

• المحلية والعالمية

• الجامعية

- قائمة: اللجنة: اللجنة الرياضية ، اللجنة الثقافية والاجتماعية

14. اللقاءات العلمية والمهنية

تنظيم اللقاءات العلمية

## المشاركة في اللقاءات العلمية

- 1 - جامعة الزيتونة المؤتمر 5، 2005، مشارك عنوان ورقة، "تأثير التسويق الاجتماعي من قبل شركات الاتصالات الاردنية على المعرفة المستهلك".
- 2 - الجامعة الأردنية، 1 مؤتمر عام 2005، كلية إدارة الأعمال، عنوان ورقة "، مدى تطبيق التسويق الاجتماعي في الشركات التي تقدم الخدمات الهاتفية في الاردن.
- 3 - جامعة الزيتونة المؤتمر 5، 2006، كلية إدارة الأعمال عنوان ورقة، "مدى التزام شركات الادوية الأردنية بأخلاقيات التسويق.
- 4- جامعة الزيتونة المؤتمر 5 2007، كلية إدارة الأعمال، عنوان ورقة، اثر الخطر المدرك على مراحل عملية اتخاذ قرار الاجهزه الكهربائيه المنزليه عبر الانترنت للمستهلك الأردني.

## 15. المشاركة في نشاطات المناهج الدراسية

## 16. النشر العلمي

## • المجالات المحكمة:

- 1- تأثير الخطر المدرك على مراحل عملية اتخاذ قرار الشراء الاجهزه الكهربائيه المنزليه عبر الانترنت للمستهلك الأردني "دراسة ميدانية في العاصمة الأردنية" جامعة بني سويف مجلة، تاريخ النشر، 2007، العدد 1، مصر.
- 2-E-LOYALTY IN MARKETING: IMPLICATIONS FOR E-CUSTOMER FOCUS , International Journal of Business Economic Management Research, February 2018 , Vol.9 Issue 2 ,

## • تقديم في مؤتمرات

- 1 - جامعة الزيتونة المؤتمر 5، 2005، مشارك عنوان ورقة، "تأثير التسويق الاجتماعي من قبل شركات الاتصالات الاردنية على المعرفة المستهلك".
- 2 - الجامعة الأردنية، 1 مؤتمر عام 2005، كلية إدارة الأعمال، عنوان ورقة "، مدى تطبيق التسويق الاجتماعي في الشركات التي تقدم الخدمات الهاتفية في الاردن.



3 - جامعة الزيتونة المؤتمر 5، 2006، كلية إدارة الأعمال عنوان ورقة، "مدى التزام شركات الادويه الأردنية بأخلاقيات التسويق.  
4- جامعة الزيتونة المؤتمر 5 2007، كلية إدارة الأعمال، عنوان ورقة، اثر الخطر المدرك على مراحل عملية اتخاذ قرار الاجهزه الكهربائيه المنزليه عبر الانترنت للمستهلك الأردني.

.5

Omar saleh Abu Hamideh A.S.H Yousif Mohamad Salameh Alhmeidiyeen Neda Saleh Alnsor	2018	- E-LOYALTY IN MARKETING: IMPLICATIONS FOR E- CUSTOMER FOCUS	International Journal of Business Economic Management Research
---	------	---	--

.6

Omar saleh Abu Hamideh A.S.H Yousif Mohamad Salameh Alhmeidiyeen Neda Saleh Alnsor	2018	- E-LOYALTY IN MARKETING: IMPLICATIONS FOR E- CUSTOMER FOCUS	International Journal of Business Economic Management Research
---	------	---	--

.7

TAREQ NAEL HASHEM1, MOHAMMED S. ALNSOUR2, NAFEZ NIMER ALI3, FIRAS NAEL HASHEM4, ABDULRAHMAN NAEL HASHEM5, OMAR SALEH MOH"D ABU HAMIDEH6	2021	The Impact of "Shockvertising" on Consumer Behavior : Investigating Its Influence on the "Why Buy" Aspect	WSEAS Transactions on Business and Economics
---	------	---	---