

جامعة الباحة



كلية دارة الأعمال – قسم التسويق.
المعلومات الشخصية



الدكتور محمود العفيف
تخصص إدارة أعمال – تسويق

المستوى التعليمي، المؤهلات

د. محمود العفيف

البريد الإلكتروني: dr.afeef10@yahoo.com

هاتف (KSA . . ٩٦٦٥٣٦٧١٧٧٩٦)

2022م – 1444 هجري



البيانات:

- تاريخ الميلاد: ٢-٢-١٩٧٥ م
- مكان الولادة: الأردن - جرش
- الجنس: ذكر
- الحالة الاجتماعية: متزوج
- الجنسية: أردنية.

المؤهلات العلمية:

- جامعة JNVU - الهند - جودبور - دكتوراه في إدارة أعمال - تسويق، تخصص دقيق (استراتيجيات التسويق)، من تاريخ ٢٠١٠ - ٢٠١٢ م.
- الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية - عمان - الأردن - ماجستير في إدارة أعمال - تسويق، من تاريخ ٢٠٠٥ - ٢٠٠٧ م.
- جامعة جرش - الأردن - بكالوريوس في إدارة الأعمال - من تاريخ ٢٠٠١ - ٢٠٠٥ م.

الخبرات العلمية والعملية:

- المملكة العربية السعودية - جامعة الباحة - عضو هيئة تدريس في قسم الإدارة والتسويق برتبة أستاذ مساعد، تدريس لمختلف برامج الماجستير والبكالوريوس والتجسير والانتساب من عام ٢٠١٤ حتى الآن.
- المملكة الأردنية الهاشمية - عمان - جامعة الإسراء الأهلية - عضو هيئة تدريس في قسم الإدارة والتسويق برتبة أستاذ مساعد - مدرس تسويق من عام ٢٠١٢ - ٢٠١٤ م.
- المملكة الأردنية الهاشمية - اربد - جامعة اربد الأهلية - عضو هيئة تدريس في قسم التسويق برتبة مدرس تسويق من عام ٢٠٠٨ - ٢٠١٠ م.
- المملكة الأردنية الهاشمية - جرش - مدرسة حراء الخاصة - مدرس لمواد الإدارة والتسويق، دوام جزئي.
- المملكة الأردنية الهاشمية - جرش - شركة مصطفى العفيف وإخوانه - مدير مبيعات من عام ٢٠٠٦ - ٢٠٠٧ م.

الكفاءات والمهارات:

الخبرة بمجال التخصص (الخبرة العلمية والعملية)، تحليل المشاكل التسويقية والتنبؤ بالحلول الاستراتيجية، تقديم استشارات تسويقية.

الصفات الأخلاقية:

المؤسسات التي عملنا بها، هي من تشهد لنا والله الحمد، (قسم التسويق -جامعة اربد الأهلية، قسم التسويق - جامعة الاسراء- عمان، قسم التسويق -جامعة الباحة، المملكة العربية السعودية).

الأبحاث المنشورة ما قبل الدكتوراه:

- 1- Dr. Tauseef Ahmad, Dr. Omar A.A. Jawabreh, Mahmoud Abdelmuhsen Irsheid Al Afeef. (2012).(Impact of Customer Relationship Management of Hotel(A Case study Umaid Bhwan), Macrothink Institute, Asian Journal of Finance & Accounting ISSN 1946-052X 2012, Vol. 4, No.1

الأبحاث المنشورة ما بعد الدكتوراه:

- 2- Dr.Firas Otom ,Dr. Mahmoud afeef , Dr.Mohamad Mharat (2013).(The Role Of Balanced Scorecard Indicators In Enhancing the Marketing Performance Of Deary Industries In Jordan). European journal of Business and Management ISSN 222- 1905 (Paper) ISSN 222-2839(Online) Vol.No.6, 2013 .
- 3- Dr.Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef ,The impact Of Marketing Information System To Increase The Marketing Efficiency Of Stores in KSA (Case Study – Al- Baha & Beljrshy , City) published by European Centre For Research Training And Development UK(www.eajournals.org)Vol.I3,No.5.pp.23-33Mjune 2015 .
- 4- Dr.Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef ,The Impact Of Innovation Marketing Orientation In Achieving The Competitive Advantage In Hotel Establishments In Saudi Arabia (Case Study – Al Baha City – KSA)International Journal Of Scientific & Technology Research Volume 4 , Issue, march 2015 ISSN 2277- 8616193 - 1015
- 5- Dr.Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef ,The Impact Of E-Marketing To Attract New Customers In The Banking Sector – Saudi Arabia – Al Baha (Case Study – KSA – Al Baha City),Information And Knowledge Management ISSN 2224 – 5758 (paper) ISSN 2224 – 896x (Online).Vol.4.No.11,2014 .
- 6- Dr.Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef ,The Impact Of Social Media On Sales Promotion In E-Commerce Companies (Case Study – KSA- Al Baha City),European Journal Of Business And Management ISSNA2222 – 1905 (paper)ISSN2222 – 2839 (Online) Vol.6,No.16,2014 .
- 7- Dr. Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef ,The Impact Of Implementing Total Quality On The Banking Profitability Of Saudi Market (Case Study of al – Rajhi bank),International Journal Of Management Sciences Jour Business Research ISSN 2226 – 8235– (Online) Vol.7,April ,2018.

- 8- Dr. Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef (The Role of Seasonal Promotions Offered By Jordanian Markets for Consumers On Reducing The Costs Of Marketing Mix Elements). International Journal of Economics, Commerce And Management. United Kingdom ijecm.co.uk,2019.
- 9- Dr. Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef, (The Role of Productive Families' Ads on Face Book to push the Final Consumers To Make Purchasing Decision in KSA). Archives of Business Research, Society for Science and Education (SSE) United Kingdom,2019.
- 10- - Dr. Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef ,(The impact of implementing total quality on the Banking profitability of Saudi market Case study of Al Rajhi Bank), International Journal of Management Sciences and Business Research QS Publications Manchester M8 8XG,England,2018.
- 11- Dr. Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef ,(The Relationship between the Transformational Leadership of Marketing Institutions and the Achievement of Competitive Advantage at the Health Sector), (*Exploratory Study of Private Hospitals in Saudi Arabia*), An open Access journal – 9impact Factor 2.136),International journal of management Sciences and Business Research. 2019.
- 12- Dr. Mahmoud Abdel Muhsen Irsheid Alafeef ,(The Efficiency Level of E-Marketing Strategies and its Impact on the Enhancement of Hotel Establishments Position in Consumer Mind), (Comparative study between the hotel establishments in Jordan and Saudi Arabia) Journal of Marketing and Consumer Research, Academic Hosting & Event Management Solutions,2019.

المؤلفات التي تم إنجازها من الكتب:

- ١ - تأليف كتاب منشور بعنوان (البيع الشخصي وإدارة العمليات البيعية) وقد تم نشره تحت اسم جامعة الباحة في دار وائل للنشر – عمان – الأردن - عام ٢٠١٤ م, كما تم تطوير نسخة حديثة والمنشورة عام ٢٠٢٢ م.
- ٢- تأليف كتاب منشور بعنوان (حالات دراسية في التسويق). وقد تم نشر الكتاب تحت اسم جامعة الباحة في دار الزهراء للنشر عام ٢٠٢٢ م، المملكة العربية السعودية.

عناوين لمقررات جاري العمل على تأليفها:

- ١- جاري العمل على تأليف كتاب بعنوان (مصطلحات ومفاهيم إدارة الأعمال والتسويق) حيث يحتوي الكتاب على مجموعة كبيرة من المواضيع العملية ذات العلاقة بتخصص التسويق والإدارة والتي تفيد الطلبة في تنفيذ الاستراتيجيات بشكل عملي.
- ٢- جاري العمل على تأليف كتاب بعنوان (التسويق وحماية المستهلك) وهو من الكتب التي المعتمدة بتخصص التسويق.
- ٣- جاري العمل على تأليف كتاب بعنوان (إدارة وتسويق المشاريع الصغيرة) وهو في المرحلة النهائية من التأليف والإعداد. وهو من الكتب المعتمدة بقسم التسويق وقسم إدارة الأعمال.
- ٤- جاري العمل على تأليف كتاب بعنوان (إدارة المبيعات) , وهو من الكتب المعتمد بقسم التسويق وقسم إدارة الأعمال.

مواد قمت بتطويرها إلى مواد الكترونية وتدرس الآن في الجامعة الالكترونية – المملكة العربية السعودية:

الرقم	الاسم المادة المطورة	توضيح
١	إدارة المواد	- بتكليف من إدارة الكلية فقد تم المشاركة بتطوير بعض المواد في الجامعة الالكترونية.
٢	إدارة الموارد البشرية	- لقد تم تطوير هذه المواد منذ عام ٢٠١٥ م حتى عام ٢٠١٧ م وأصبحت معتمده في الجامعة الالكترونية.
٣	الدارة المشاريع الصغيرة	- البعض من هذه المواد ينتهي لقسم إدارة الأعمال والبعض الآخر ينتهي لقسم التسويق.
٤	إدارة الأعمال الدولية	
٥	مبادئ التسويق	
٦	إدارة التفاوض	

الجوائز الحاصل عليها:

فقد تم منحي درع التفوق والامتياز بمجال تطوير المواد الالكترونية من معالي مدير جامعة الباحة سنة ٢٠١٦ م.

المواد التي قمت بتدريسها لطلبة بكالوريوس - الانتظام بقسم التسويق:

الرقم	اسم المادة الدراسية
*	تم تدريس جميع مقررات تخصص التسويق

مواد قد قمت بتدريسها بمستوى الماجستير بقسم ادارة الأعمال لمدة عامين:

الرقم	اسم المساق	التخصص
١	إدارة تسويق	تخصص تسويق
٢	سلوك المستهلك	تخصص تسويق
٣	إدارة المواد	إدارة أعمال
٤	إدارة الجودة الشاملة	إدارة أعمال
٥	دارة عمليات وإنتاج	إدارة أعمال

المواد التي قمت بتدريسها لطلبة البكالوريوس والتجسير والانتساب بقسم دارة الأعمال:

الرقم	اسم المادة الدراسية
١	إدارة أعمال دولية
٢	سياسيات أعمال دولية
٣	أدارة عمليات الخدمة
٤	أدارة المواد
٥	إدارة المشاريع الصغيرة
٦	إدارة التطوير والتغير و لمنظهي.
٧	ريادية الأعمال والمشاريع.

إدارة عمليات وإنتاج	٨
إدارة المشاريع الصغيرة	٩
إدارة تفاوض	١٠

مواد قد قمت بتدريسها في الدبلوم:

الرقم	اسم المساق	التخصص
١	مبادئ تسويق	تخصص تسويق

البرامج الإشرافية:

الإشراف على الأبحاث لمستوى الماجستير: الإشراف على سبعة أبحاث تخرج لطلبة الماجستير خلال فترة تدريسي للطلبة بمستوى الماجستير بقسم إدارة الأعمال وقد تم الإشراف عليهم خلال فترة أربعة سنوات، وكانت عناوين هذه الأبحاث في الإدارة والتسويق.

الإشراف والإرشاد الأكاديمي للطلبة في قسم إدارة الأعمال لمدة ثلاث سنوات ومرشد أكاديمي أيضا لقسم التسويق حتى الآن.

الدورات التدريبية التي قمت بها:

- دورة تدريبية لكافة الطلبة في الكلية عن السلوك الطلابي المرتقب للفترة القادمة وذلك بحضور عميد الكلية وأعضاء الهيئة التدريسية والطلبة.

- دورة تدريبية مقدمة لطلبة التسويق والمجتمع المحلي بعنوان ((دورة حياة المنتج وتطوير المنتجات))، بتاريخ ٢٠١٦ م، جامعة الباحة .

- دورة تدريبية مقدمة لأعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الإدارية والمالية بعنوان ((البيع الشخصي وإدارة العمليات البيعية))، بتاريخ ٢٠١٦ م، جامعة الباحة.

العضوية الأكاديمية:

- جامعة اربد / الأردن - لجنة المعادلة.
- جامعة اربد / الأردن - لجنة الاعتماد وضبط الجودة.
- جامعة اربد / الأردن - لجنة تنسيق الأبحاث.
- جامعة اربد / الأردن - أمين سر قسم التسويق.
- جامعة الإسراء / الأردن - رئيس اللجنة الاجتماعية.
- جامعة الإسراء / الأردن - رئيس لجنة المؤتمرات والندوات.
- جامعة الإسراء / الأردن - عضو لجنة المواقع الالكترونية.
- جامعة الإسراء / الأردن - ممثل قسم التسويق.
- جامعة الباحة / السعودية - مرشد أكاديمي لطلبة إدارة الأعمال والتسويق.
- جامعة الباحة / السعودية - لجنة اعتماد المواد لقسم إدارة الأعمال والتسويق.
- جامعة الباحة / السعودية - تولي تطوير المواد الالكترونية في الإدارة والتسويق.
- جامعة الباحة / السعودية - لجنة وتطوير خطة التسويق.

المهارات الشخصية:

- القدرة على التعامل مع الحاسوب من طباعة عربي انجليزي.
- القدرة على التعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي بما يفيد مصلحة العمل.
- القدرة على استخدام الأجهزة الالكترونية بما يخص نشاطات عضو هيئة التدريس.
- استخدام البلاك بورد بما يخص العمل الأكاديمي – التعليم الالكتروني.
- اللباقة والقيادة. القدرة على بناء العلاقات الشخصية.

اللغات:

- اللغة العربية – اللغة الأم
- اللغة الانجليزية

المعرفين:

- الدكتور أشرف منصور – المدارس الأمريكية – عمان – الأردن – قسم اللغة الانجليزية ومدير العلاقات العامة، هاتف الأردن، (٠٠٩٦٢٧٨٨٢٠٢٨٣٢).
- الدكتور محمود نور – جامعة الإسراء – المملكة الأردنية الهاشمية – نائب رئيس جامعة الإسراء- الأردن - هاتف (٠٠٩٦٢٧٩٦٨٧٦١٤٩)
- الدكتور سالم ألرحيمي – المملكة الأردنية الهاشمية – رئيس لجامعة اربد الأهلية سابقا – الأردن - هاتف (٠٠٩٦٢٧٩٩١٩٢٩٧٤). واستاذ دكتور في الكلية الشرطة – الشارقة - الامارات العربية حاليا، هاتف -٠٠٩٧١٥٨١٥٠١١٣٠.



مع الشكر والتقدير لكم