



محمد حسن أحمد ربيع

أستاذ مساعد

المعلومات الشخصية

الجنسية | مصري

تاريخ الميلاد | 1977/9/29

القسم | إدارة الأعمال

البريد الجامعي الرسمي | mhrabie@uod.edu.sa

الهاتف الخاص بالمكتب |

المهارات اللغوية

اللغة	قراءة	كتابة	تحدث
العربية	ممتاز	ممتاز	ممتاز
الانجليزية	ممتاز	ممتاز	ممتاز

المؤهلات العلمية والشهادات (بدء من الأحدث)

التاريخ	الشهادة الأكاديمية	مكان الصدور	العنوان
2013	دكتوراه التسويق	جامعة ستيرلينج	ستيرلينج / المملكة المتحدة البريطانية
2003	ماجستير إقتصاد زراعي	جامعة الزقازيق	الزقازيق / مصر
1999	بكالوريوس إقتصاد زراعي	جامعة الزقازيق	الزقازيق / مصر

عنوان بحث كل من الدكتوراة والماجستير والزمالة

الدكتوراة	تبنى التجارة الإلكترونية بواسطة الشركات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة بجمهورية مصر العربية
الماجستير	دراسة إقتصادية للتجارة الزراعية العربية البينية
الزمالة	

السجل المهني (بدء من الأحدث)

رتبة الوظيفة	مكان وعنوان جهة العمل	التاريخ
أستاذ مساعد إدارة الأعمال	كلية الدراسات التطبيقية وخدمة المجتمع / جامعة الدمام	الدمام / المملكة العربية السعودية



مدرس	كلية التكنولوجيا والتنمية/ جامعة الزقازيق	الزقازيق / مصر
مدرس مساعد	جامعة الزقازيق	الزقازيق / مصر
معيد	جامعة الزقازيق	الزقازيق / مصر

المناصب الإدارية (بدءاً من الأحدث)

التاريخ	المكتب	المنصب الإداري
2016-2015	كلية التكنولوجيا والتنمية/ جامعة الزقازيق	مسئول التواصل الطلابي
2016-2015	جامعة الزقازيق	منسق برنامج تدريب طلاب الجامعات العربية

أنشطة التدريس الجامعية

#	المقرر	رقم المقرر	مجال المساهمة
	إدارة الإنتاج والعمليات	MGMT220	إدارة الأعمال
	الاتصالات التسويقية	MRKT230	التسويق

وصف مختصر لمقررات المرحلة الجامعية التي تم تدريسها (عنوان المقرر- رقم المقرر: شرح المقرر)

1	إدارة الإنتاج والعمليات - MGMT220 تم تصميم هذا المقرر بحيث يتمكن الطالب من اكتساب المعرفة الحديثة الضرورية في مجالات إدارة العمليات والإنتاج. كما يمكنه اكتساب مهارات التخطيط، وتحليل مشكلات إنتاج السلع والخدمات. كما يتيح له استخدام أساليب وأدوات التفكير المنطقي في تحليل مشكلات الإنتاج، واستثمار الموارد المتاحة أفضل استثمار ممكن.
2	الاتصالات التسويقية - MRKT230 يركز هذا المقرر على المداخل الحديثة للاتصالات التسويقية وكيف يمكن التنسيق بينها وبين الاستراتيجية الفعالة للتسويق بصورة تكاملية. تشمل هذه المداخل الإعلان والبيع الشخصي وطرق ترويج/تنشيط المبيعات والدعاية والنشر والتسويق عبر الإنترنت والتسويق المباشر وغير ذلك من طرق الاتصالات التسويقية الحديثة. سيمد هذا المقرر الطلبة بالمعرفة اللازمة لبحث وتقييم البرنامج التسويقي والترويجي للمنشأة واستخدام هذه المعلومات في إعداد استراتيجيات وبرامج الاتصالات التسويقية الفعالة من خلال الحضور في ورش عمل بالاستعانة بخبراء من مديريين وبالإضافة إلى ذلك يتناول هذا المقرر إلى إعداد الطالب مهنيًا مسؤولين في مجال التسويق، والقيام ببعض الزيارات الميدانية إلى شركات سعودية أو اجنبية للاطلاع على آليات التطبيق للاتصالات التسويقية

المهام الإدارية واللجان وخدمة المجتمع (بدءاً من الأحدث)

المهام الإدارية

#	من	إلى	المنصب	الجهة
---	----	-----	--------	-------



2016/11/1	الآن	منسق الجودة بقسم إدارة الأعمال	كلية الدراسات التطبيقية وخدمة المجتمع
-----------	------	--------------------------------	---------------------------------------

الاستشارات العلمية

#	من	إلى	الجهة	وقت كامل - وقت جزئي
	2014	2015	الشركة العربية المتحدة للكابلات - مصر	وقت جزئي

الكفاءات والمهارات الشخصية (الحاسب, تقنية المعلومات, التقنية .. الخ)

1	MS- Office
2	إستخدام التكنولوجيا في التدريس