



خالد السعيد أحمد قمر

أستاذ مساعد

المعلومات الشخصية

الجنسية | مصرى

تاريخ الميلاد | 1970/4/25

القسم | التسويق

البريد الجامعي الرسمي | kaqamar@uod.edu.sa

الهاتف الخاص بالمكتب | 32278

المهارات اللغوية

اللغة	قراءة	كتابة	تحدث
العربية	✓	✓	✓
الانجليزية	✓	✓	
أخرى			

المؤهلات العلمية والشهادات (بدءاً من الأحدث)

التاريخ	الشهادة الأكاديمية	مكان الصدور	العنوان
2013	دكتوراه إدارة الأعمال	مصر	كلية التجارة-جامعة المنوفية
2003	ماجستير إدارة الأعمال	مصر	أكاديمية السادات للعلوم الإدارية بالقاهرة
2000	دبلوم الدراسات العليا فى العلوم الإدارية	مصر	أكاديمية السادات للعلوم الإدارية بالقاهرة
1998	بكالوريوس تجارة	مصر	كلية التجارة- جامعة طنطا

عنوان بحث كل من الدكتوراة والماجستير والزمالة

الدكتوراة	دور التسويق الإلكتروني فى تنمية القدرة التنافسية- بالتطبيق على البنوك التجارية فى مصر
الماجستير	تحويل النظام المالى لمواكبة نظام التجارة الالكترونية- دراسة تطبيقية
الزمالة	



السجل المهني (بدءاً من الأحدث)

رتبة الوظيفة	مكان وعنوان جهة العمل	التاريخ
أستاذ مساعد	كلية الدراسات التطبيقية وخدمة المجتمع	2013
مستشار تجارى	الشركة المالية والصناعية المصرية	مايو 2012 حتى سبتمبر 2013.
محاضر إدارة الأعمال	كلية المجتمع جامعة الملك سعود	يناير 2008 حتى سبتمبر 2010.
رئيس قسم استيراد الخامات	الشركة المالية والصناعية المصرية	يناير 2004 حتى يناير 2008 .

الإنجازات العلمية

المشاريع البحثية المنتهية

#	أسماء الباحثين	عنوان البحث	تاريخ البحث
1	خالد السعيد قمر	اتخاذ القرارات الإدارية تحت ضغوط العمل الوظيفية	تحت النشر

الأبحاث الحالية

#	أسماء الباحثين	عنوان البحث
1	خالد السعيد قمر	تمكين العاملين كمدخل للتنمية وتطوير أداء أعضاء هيئة التدريس

أنشطة التدريس

الجامعية

#	المقرر	رقم المقرر	مجال المساهمة
1	التسويق الالكتروني	MRKT230	
2	اتصالات تسويقية	MRKT230	
3	سلوك المستهلك	MRKT 120	
4	إدارة منشآت التجزئة	MRKT310	
5	مبادئ التسويق	MRKT110	
6	مشروع تخرج التسويق	MRKT320	
7	موضوعات مختارة فى التسويق	MRKT499	
8	مهارات إدارية	MGMT386	
9	مبادئ الإدارة		
10	مهارات كتابة إدارية	FIN-105	



	MKRT-140	البيع وإدارة المبيعات	11
	MRKT 390	التدريب العملي	12

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

1	التسويق الإلكتروني MRKT230 يسعى هذا المقرر إلى توضيح التأثير المتزايد لتكنولوجيا المعلومات على الاستراتيجيات والممارسات التسويقية في الوقت المعاصر كما يكتسب الطالب من خلال هذا المقرر فهما أساسيا لطرق استخدام الإنترنت ونظم المعلومات في الأنشطة التسويقية وذلك من خلال المحاضرات والمناقشات والمشروعات البحثية التي يتضمنها المقرر، لذا يجب أن يكون الطالب على دراية باستخدام الحاسب الآلي وأدوات الإنترنت (مثل متصفحات شبكة الإنترنت، البريد الإلكتروني، وآليات البحث).
2	سلوك المستهلك MRKT 120 يتناول هذا المقرر التعريف بسلوك المستهلك وأهميته. كما يتناول المقرر المبادئ العلمية لدراسة وتحليل الأسواق المستهدفة واستراتيجيات التعامل معها. ويقدم المقرر عرض تفصيلي لمراحل الشراء التي يمر بها المستهلك والنماذج والنظريات المختلفة والمتعلقة بسلوكه، كما يتضمن المقرر التعريف بالجوانب المختلفة لسلوك المستهلك والعوامل البيئية والاتجاهات النفسية المؤثرة فيه وأهميتها في رسم السياسات التسويقية داخل المنشأة.
	اتصالات تسويقية MRKT230 يركز هذا المقرر على المداخل الحديثة للاتصالات التسويقية وكيف يمكن التنسيق بينها وبين الإستراتيجية 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.

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

1	إجادة استخدام الحاسب الآلي وبخاصة برامج (Excel – PowerPoint – Word).
2	إجادة استخدام وسائل تكنولوجيا التعليم (Smart Board- Data Show- Blackboard).

آخر تحديث

...../...../2016