

السيرة الذاتية المختصرة لعضو الهيئة التدريسية

المعلومات الشخصية :

الاسم: نافز نمر علي

-الجنسية : أردني / أمريكي

-الاقامة : عمان -الاردن

- تاريخ الميلاد : 01-05-1964

الحالة الاجتماعية : متزوج



N.Ali@zuj.edu.com		بريد الجامعة	
156		هاتف المدرس / الداخلي	
00 962 6 429 1432		رقم الفاكس للجامعة	
الأعمال		الكلية	
قسم التسويق		القسم	
أستاذ مساعد		الرتبة العلمية	
2010		تاريخ الحصول عليه	
إدارة التسويق		التخصص	
تسويق الخدمات - سلوك المستهلك		الاهتمام البحثية	
العام	البلد الدوله	الجامعة	درجة الدكتوراه او الماجستير
2010	الهند	راجستان	الدكتوراه
10 سنوات			الخبرة

الخبرات والمهارات :

2018-2019 رئيس قسم التسويق

2019-2020 رئيس قسم التسويق

* 10 سنوات في مجال التدريس الجامعي الاكاديمي(جامعة الزيتونة)

* 20 سنة في المجال الإداري , التسويق و إدارة الأعمال في الولايات المتحدة الامريكية .

* تطوير و استحداث استراتيجيات العمل للادارة والزبائن .

* القدرة على ايجاد حلول لجميع الفجوات والثغرات في العمل .

* التخطيط , التنظيم , التوجيه, وتنسيق أنشطة مختلفة .

* مهارات اتصال مختلفة فعالة .

* خلفية قوية في حلّ المشاكل.

* الدعم والمتابعة المستمرة اليومية لانشطة المشاريع.

* مهارات استخدام الكمبيوتر المختلفة .

الأبحاث المنشورة

- 1- Environmental Awareness and The Role of Marketing Strategies in Shifting Consumers' Interest Towards Organic Products.
- 2- Corporate Social Responsibility and Competitive Advantage: Relationships and Mechanisms.
- 3- Are There A Relationship Between CRM Criteria and Customer Loyalty in Jordanian Banks from Customer Perspective (An Empirical Study– Amman?).
- 4- The Impact of Total Quality Management (Tqm) Dimensions on Achieving Competitive Advantage: Managerial Perspective of The Quality Department Staff at Five-Star Hotels. Case of Jordan.
- 5-Company Brand And Customer Loyalty Under Stakeholder Management: A Study Of Telecommunication Companies In Jordan.
- 6-The Relationship Between Effective Interest Rates and The Consumer Price Index (CPI) as an Inflation Measure: Evidence from Jordan.
- 7-The Relationship between Product Mix Elements and Consumer Buying Behavior (A Case of Jordan).
- 8-Consumer Price index (CPI) as a competitive Inflation measure: Evidence from Jordan.
- 9-The impact of service quality on customer loyalty: A study of dental clinics in Jordan.
- 10-The Algorithm Scheduling Times (N) Work Requires Sequential Passing through (M) Action Center.
- 11-Evaluating the dimensions of service levels in chain hotels: From the perspective of top and middle management “Empirical study in Jordan.
- 12- Employing Social Media Website and its Role in Determining the Targeted Audience for Marketing Within Cloth Manufacturing Sector in Jordan.
- 13-The Role of Integrated Marketing Communications in Increasing the Efficiency of Internet-Based Marketing Among Jordanian Consumers.
- 14-The Effect of Low Morale and Motivation on Employees Productivity & Competitiveness in Jordanian Industrial Companies.
- 15-The Effect of Implementing Integrated Marketing Communication Systems on Improving Marketing Function (A Case Study on OFFTEC Company).
- 16-Accessing the relationship Between Destination Image on Satisfaction and loyalty in Jordan Curative Tourism.
- 17-Lower Lead Time, Most Important Competitive advantage.
- 18-Talent Management and Retention Strategies.
- 19-Evolution and Growth of BPOs in India.

الكتب

مبادئ التسويق (2020)

اللغات:

الإنجليزية : اجادة اللغة كتابة ومحادثة .

العربية : اجادة اللغة كتابة ومحادثة .

الاسبانية : اجادة اللغة كتابة ومحادثة .

الهندية : اجادة اللغة محادثة