البيانات الشخصية

الاســـــم	د. شيرين عودة الله الدعجة
تاريخ ومكان الميلاد	عمان . 1983/6/20
الكلية	المال والاعمال
القسم	الادارة
البريد الإلكتروني (الرسمي)	Sherien.Aldajah@wise.edu.jo
ORCID Number	0000-0001-8469-7500
ResearchGate	https://www.researchgate.net/profile/Sherien-Dajah/research
Google Scholar	https://scholar.google.com/citations?user=6uXOT-kAAAAJ&hl=en#d=gsc_md_pro-d&t=1761677472087&u=%23t%3Dgsc_md_pro_ed
Scopus Author ID	59669740000

المؤهلات الدراسية

الدرجة العلمية	التخصص	الجهة المانحة لها	التاريخ
دكتوارة	ادارة الاعمال	جامعة العلوم الاسلامية	2020
ماجستير	ادارة الاعمال الدولية	الجامعة الاردنية	2009
بكالوريوس	ادارة الاعمال	الجامعة الاردنية	2005

التخصص ومجالات الاهتمام

التخصص العام	ادارة الاعمال
التخصص الدقيق	ادارة الاعمال
مـجالات الاهتمام	ادارة الاعمال الدولية ، التسويق ، الادارة الاستراتيجية ، ادارة الموارد البشرية

عنوان وملخص رسالة الدكتوراه

عنوان وملخص رسالة الدكتوراه (في حدود 150 كلمة)
أثر التسويق الإبتكاري في الميزة التنافسية: الدور الوسيط لإدارة علاقات العملاء من وجهة نظر العاملين في شركات الطاقة المتجددة في الأردن
الملخص:
هدفت الدراسة إلى التعرف على أثر التسويق الإبتكاري في الميزة التنافسية من خلال إدارة علاقات العملاء من وجهة نظر العاملين في شركات الطاقة المتجددة في الأردن, واعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي والذي يتناسب مع أغراض الدراسة, وتكون مجتمع الدراسة من جميع موظفي شركات الطاقة المتجددة في الأردن وعددها (212) شركة, وبلغ عدد موظفيها (957) موظف, حيث تم اخذ عينه عشوائية تناسبية ممثلة لمجتمع الدراسة بواقع (296) استبانة، واستخدمت الدراسة برمجة الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) بالإضافة إلى استخدام برنامج (Amos) في إجراء التحليل الوصفي والاستدلالي وعدد من الأساليب الإحصائية التي تتناسب مع أهداف الدراسة منها الانحدار الخطي المتعدد
توصلت الدراسة إلى وجود أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) للتسويق الابتكاري في الميزة التنافسية من خلال إدارة علاقات العملاء في شركات الطاقة المتجددة في الأردن, كما بينت النتائج أن شركات الطاقة المتجددة في الأردن تطبق كل من التسويق الابتكاري والميزة التنافسية وإدارة علاقات العملاء ضمن درجات مرتفعة , كما أن هنالك اثر لجانب إدارة علاقات العملاء بأبعادها في الميزة التنافسية في شركات الطاقة المتجددة في الأردن

عنوان وملخص رسالة الماجستير

عنوان وملخص رسالة الماجستير (في حدود 150 كلمة)
امتحان شامل

السجل الوظيفي

الوظيفة	جهة العمل وعنوانها	التاريخ
مساعد رئيس قسم في الدوائر التالية : مركز قروض الافراد ، قسم الشيكات المصرفية ، دائرة التسويق وتطوير المنتج ، دائرة الموارد البشرية	بنك المؤسسة العربية المصرفية (ABC)	2011-2005
محاضر متفرغ برتبة مدرس	جامعة العلوم الاسلامية العالمية	2020/9-2013/9
محاضر متفرغ برتبة استاذ مساعد	جامعة العلوم الاسلامية العالمية	2020/9 حتى الان

الأعمال الإدارية واللجان

مسمى العمل الإداري/ اللجان والمهام	التاريخ

الأبحاث العلمية المنشورة لآخر خمس سنوات

عنوان البحث والناشر والتاريخ	اسم الباحث (الباحثين)
Marketing through social media influencers, International Journal of Business and Social Science / Vol. 11 No. 9. 2020	Sherien Dajah
The Impact of Innovative Marketing on Competitive Advantage in Renewable Energy Companies in Jordan Journal of Business and Retail Management (JBRMR (Vol- 16 Issue-2,april 2022) P(87-98)	Sherien Dajah Dr. Mohammed Alshora
Holistic Marketing in Human Resources , Journal of Business and Retail Management (JBRMR (Vol- 17 Issue- 1, October 2022) P(54-60)	Sherien Dajah
The Impact of Strategic Intelligence on Transformative Change Management in Jordanian Telecommunications Companies"A Case Study of: Zain, Orange and Umnia Companies International Journal of academic research in business and social science (Vol-14 Issue -5 , May 2024)	Dr. Sherien Dajah Neda Nsour
Unveiling Android Malware: A Deep Learning Perspective Using RNN and LSTM . In 2024 25th International Arab Conference on Information Technology (ACIT) (pp. .1-4). IEEE	Alqammaz, Abdullah, Mohammad Rasmi Al-Mousa, Ali Abu Zaid, Mahmoud Asassfeh, Mohammad Abdulrazzaq Rajab, Sherien Dajah, Abdulla MF Alali, and .Mohammed Khouj
Digital Marketing Adoption in Jordanian SMES: Opportunities and Challenges in a Transforming Economy, Pakistan Journal of Life and Social Sciences, vol 23(2): 2025. 297-304	Dr. Sherien Dajah

المشاركة في المؤتمرات والندوات العلمية

اسم المؤتمر والجهة المنظمة	مكان وتاريخ انعقاده	نوع المشاركة

الدورات التدريبية

التاريخ	اسم الدورة والجهة المنظمة
2011-2005	بنك المؤسسة العربية المصرفية الدورات التالية: 1. Anti Money Laundering 2. Modern Telephone Skills 3. Be a professional Telesales 4. Marketing in Banks & financial institutions 5. Time management with better business 6. Modern Marketing Strategies 7. Customer Relationship Management 8. Marketing in Banks & financial institutions 9. Introduction to Credit Cards 10. Advance Marketing in Banks 11. Time management & team building with challenger team 12. Customer Relationship Management (CRM) 13. Sales skills of banking services 14. Service development program - Motivation and positive thinking - Customer service - Telephone skills and dress code - Sales techniques 15. Presentation skills. 16. Building a superior team spirit.
2018	التعليم الالكتروني /جامعة العلوم الاسلامية
2019	التعليم الالكتروني/ جامعة العلوم الاسلامية
2021	التعليم الالكتروني/ جامعة العلوم الاسلامية

الأنشطة التدريسية

الدراسات العليا	البكالوريوس	المقررات والمواد الدراسية التي قام بتدريسها
❑	☒	مبادئ ادارة ، مبادئ التسويق ، ادارة التسويق، اساليب البحث العلمي ، ادارة المعرفة ، ادارة الاعمال الدولية ، ادارة الازمات ، الريادة وادارة المشروعات الصغيرة ، اخلاقيات الاعمال والمسؤولية الاجتماعية ، ادارة الخدمات ، التسويق الدولي ، ادارة الموارد البشرية ، ادارة استراتيجية ، نظم معلومات ادارية، ادارة الجودة الشاملة ،ادارة سلسلة التوريد،ادارة التغيير التكنولوجي،ادارة المبيعات،ريادة الاعمال، ادارة الكترونية، التجارة الالكترونية، ادارة التجزئة، مهارات التسويق للمنتجات الفنية

العضوية في الهيئات والجمعيات العلمية المهنية

اسم الهيئة والجمعية العلمية المهنية ومكانها	التاريخ
لا يوجد	

المنح والجوائز التي حصل عليها

اسم الجائزة	الجهة المانحة للجائزة ومكانها	التاريخ
لا يوجد		