

สมรรถนะภาวะผู้นำระดับโลก (Global Leadership)

สมรรถนะภาวะผู้นำ ปี 2006 (2549) (Leadership Competencies for 2006)

กำหนดภาวะผู้นำ ให้มีสมรรถนะหลัก (Core competency) 4 กลุ่ม ได้แก่

<p style="text-align: center;">กลุ่มกำหนดกลยุทธ์ (Setting Strategy)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Setting Strategy -กำหนดกลยุทธ์ <input type="checkbox"/> Strategy Communication -สื่อสารกลยุทธ์ <input type="checkbox"/> Strategy Execution -บริหารกลยุทธ์ <input type="checkbox"/> Strategy Integration -บูรณาการกลยุทธ์ 	<p style="text-align: center;">กลุ่มผูกพันกับคนเก่ง (Engaging Talent)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Coaching -สอน,แนะ <input type="checkbox"/> Delegating -มอบหมาย <input type="checkbox"/> Influencing -การจูงใจ <input type="checkbox"/> Holding People Accountable -ยึดถือความรับผิดชอบต่อบุคคล <input type="checkbox"/> Attracting Talent -จูงใจคนเก่ง
<p style="text-align: center;">กลุ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน (Operating Efficiently)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Driving Efficient Processes -ขับเคลื่อนกระบวนการอย่างได้ผล <input type="checkbox"/> Maintaining Product Quality -ผลคงรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ <input type="checkbox"/> Effective Resource Allocation -การจัดทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพ <input type="checkbox"/> Functional Knowledge -ความรู้ในหน้าที่ <input type="checkbox"/> Risk Analysis -การวิเคราะห์ความเสี่ยง 	<p style="text-align: center;">กลุ่มรวบรวมรายได้ (Generating Revenue)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Business Acumen -ความตระหนักต่อองค์กร <input type="checkbox"/> Driving for Results -การขับเคลื่อนสู่ผลลัพธ์ <input type="checkbox"/> Customer Focus -การมุ่งเน้นลูกค้า <input type="checkbox"/> Market Positioning -จุดยืนทางการตลาด <input type="checkbox"/> Exploiting Existing Markets -การสำรวจสถานะการตลาดปัจจุบัน <input type="checkbox"/> Exploiting New Markets -การสำรวจสถานะการตลาดใหม่